

ББК 65.421-804
О-64

Авторы-составители: *Р. Н. Кольцова*, канд. экон. наук, доцент (задания 4–6, 8, 11, 13, 14);
А. И. Капштык, д-р экон. наук, профессор (задание 10);
С. П. Гурская, канд. экон. наук, доцент (задания 1–3, 7, 12);
О. Г. Аниськова, ассистент (задания 8, 9, 11);
Н. В. Оксенчук, канд. экон. наук, ассистент (задание 10)

Рецензент *С. Н. Виноградова*, канд. экон. наук, доцент кафедры
коммерции и технологии торговли Белорусского
торгово-экономического университета
потребительской кооперации

Рекомендован к изданию научно-методическим советом УО "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации". Протокол № 3 от 2 марта 2000 г.

О-64 **Организация** коммерческой деятельности: Практикум для аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов всех специальностей: В 4 ч. Ч. 2 / Авторы-составители: *Р. Н. Кольцова, А. И. Капштык, С. П. Гурская и др.* — Гомель: УО "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации", 2004. — 96 с.
ISBN 985-461-153-1

ББК 65.421-804

ISBN 985-461-153-1

© Коллектив авторов-составителей, 2004
© УО "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации", 2004

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Выполнение коммерческих операций, связанных с оптовыми закупками и продажей товаров, требует от специалистов коммерческого профиля глубоких знаний в области организационно-правового обеспечения хозяйственных связей по поставкам товаров, форм установления договорных отношений между партнерами и умения грамотно, квалифицированно оформить договор, а также осуществить учет и контроль поставок.

Наиболее эффективным способом достижения указанной цели в учебном процессе является активное ситуационное обучение, предусматривающее анализ максимально приближенных к реальной практической деятельности ситуаций и приобретение навыков оформления соответствующих документов, а также введение элементов деловой игры.

Данный практикум подготовлен в соответствии с программой курса "Организация коммерческой деятельности" и включает задания для аудиторных занятий и самостоятельной работы по трем его основополагающим темам.

Целью предложенных заданий является следующее:

- изучение студентами нормативных документов, регулирующих хозяйственные связи по поставкам товаров в Республике Беларусь;
- формирование навыков оценки целесообразности и экономической эффективности прямых хозяйственных связей, установления взаимовыгодных партнерских отношений с поставщиками и оптовыми покупателями товаров, принятия правильных коммерческих решений в процессе заключения различных видов договоров, связанных с поставками товаров, контроля их исполнения, а также документального оформления операций по купле-продаже.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ АУДИТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Тема 1. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров

Задание 1. Изучение основных нормативных документов, регулирующих хозяйственные связи по поставкам товаров в Республике Беларусь

Цель занятия: изучить основные нормативные документы, регулирующие хозяйственные связи торговых и промышленных организаций в Республике Беларусь; проанализировать содержание и оценить правильность оформления договора поставки.

Литература: [5], [10], [11], [18], [19], [23].

Вопросы для самоподготовки

Гражданский кодекс Республики Беларусь (отдельные главы)

Глава 27

1. Каково понятие договора?
2. Допускается ли понуждение к заключению договора и если да, то в каких случаях?

Глава 28

3. В каком случае договор считается заключенным?
4. Что признается моментом заключения договора?
5. Каковы формы заключения договора?
6. Что такое оферта, каковы ее виды?
7. Что такое акцепт?
8. Каков порядок заключения договора на основании оферты:
 - а) содержащей срок для акцепта;
 - б) не содержащей срок для акцепта?
9. Какой ответ не признается акцептом?
10. Каков порядок заключения договора на торгах?
11. Каков порядок организации и проведения торгов?

Глава 29

12. Основания изменения и расторжения договора.
13. Последствия изменения договора и его расторжения.

Глава 30

14. Понятия договоров купли-продажи и поставки, их общие признаки и отличия.

15. В каких случаях допускается односторонний отказ от исполнения договора поставки поставщиком, а в каких покупателем?
16. Понятие государственных нужд.
17. Понятие государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд.
18. Основания для заключения государственного контракта.
19. Порядок заключения государственного контракта.
20. Порядок заключения договора поставки товаров для государственных нужд.

Положение о поставках товаров в Республике Беларусь

1. Область применения положения о поставках товаров.
2. Понятие договора поставки.
3. Из каких структурных частей должен состоять договор поставки?
4. Условия, которые должны быть отражены в договоре поставки.
5. При наличии каких условий договор считается заключенным?
6. Что является предметом договора поставки?
7. Каков порядок определения количества поставляемых товаров?
8. Каков порядок определения ассортимента поставляемых товаров?
9. Как следует поступить покупателю при поставке товара с нарушением условий договора об ассортименте?
10. Каков порядок определения качества товаров, его комплектности?
11. Порядок установления гарантийных сроков на товар.
12. Как следует поступить покупателю при поступлении:
 - а) некачественных товаров;
 - б) некомплектных товаров?
13. Каков порядок маркировки товаров?
14. Как устанавливается порядок поставки товаров?
15. В каких случаях и в какие сроки составляется отгрузочная разрядка?
16. Порядок установления сроков поставки.
17. Порядок выбора вида транспорта и возмещения транспортных расходов.
18. Каков порядок установления цены на товар?
19. Какой установлен порядок расчета за товары?
20. Какие требования предъявляются к таре и упаковке?
21. Какой установлен порядок страхования?
22. Когда наступает ответственность сторон по договору?
23. Формы ответственности сторон и их определение.
24. Порядок установления срока действия договора.

25. Основания ответственности поставщика и покупателя по договору. Произвести анализ по форме 1.

Форма 1

Основания ответственности поставщика и покупателя по договору

Стороны по договору поставки	Основания ответственности	Форма ответственности, санкции	Пункт Положения о поставках товаров в Республике Беларусь или другого нормативного документа
Поставщик			
Покупатель			

Закон Республики Беларусь

"О поставках товаров для государственных нужд"

1. Область применения Закона Республики Беларусь "О поставках товаров для государственных нужд".

2. Цели поставок товаров для государственных нужд.

3. Кто утверждает состав государственных нужд?

4. Каков порядок формирования и размещения заказов на поставку товаров для государственных нужд?

5. Порядок определения и выбора государственных заказчиков и государственных поставщиков.

6. Меры стимулирования поставщиков товаров для государственных нужд.

7. Основания и формы ответственности сторон при невыполнении условий государственного контракта.

8. Каков порядок разрешения споров между сторонами, возникающих при заключении, изменении, расторжении и выполнении государственных контрактов на поставку товаров для государственных нужд?

*Постановление пленума Высшего Хозяйственного Суда
Республики Беларусь "О хозяйственном договоре поставки"*

1. Каков порядок заключения, изменения, исполнения и расторжения коммерческих договоров?

2. Каков порядок рассмотрения споров между субъектами хозяйствования при заключении коммерческих договоров?

3. Порядок разграничения обязательств по договору купли-продажи и договору поставки.

4. Кто является субъектами правоотношений при поставке товаров?

5. Какие договоры относятся к коммерческим?

*Соглашение об общих условиях поставок товаров
между организациями государств-участников
Содружества Независимых Государств*

1. Какова цель соглашения об общих условиях поставок и какие государства его подписали?
2. Область применения данного соглашения.
3. Что является основанием для поставки товаров?
4. Способы оформления договора на поставку товаров.
5. Какие условия должны обязательно быть в договоре и как они определяются?
6. Каков порядок заключения договора?
7. В каких случаях допускается односторонний отказ от исполнения договора?
8. Основания и формы ответственности сторон при поставке товаров.

*Положение об организации договорной и исковой работы
в потребительской кооперации Республики Беларусь*

1. Цель разработки Положения об организации договорной и исковой работы в потребительской кооперации Республики Беларусь.
2. Задачи договорной и исковой работы.
3. Кто осуществляет общее руководство договорной работой в организациях?
4. Какие функциональные службы организаций участвуют в разработке и рассмотрении проектов договоров и в чем заключаются их функции?
5. В каких случаях составляется протокол разногласий?
6. Как осуществляется контроль за выполнением договорных обязательств?
7. Как осуществляется учет и хранение договоров?

*Положение о порядке согласования
заключаемых договоров (контрактов)
предприятиями, организациями Белкоопсоюза*

1. Цель разработки данного положения.
2. Какие договоры (контракты) подлежат согласованию с Управлением торговли Белкоопсоюза?

*Указ Президента Республики Беларусь "О некоторых мерах
по упорядочению посреднической деятельности
при продаже товаров" № 117 от 7 марта 2000 г.*

1. Понятие торгово-посреднической деятельности.
2. Какое дополнительное существенное условие договора введено данным указом?
3. С какой целью могут приобретаться товары у изготовителей?
4. Какие документы должны прилагаться к договорам, кроме документов, установленных законодательством?

**Задание 2. Оценка правильности оформления
договора поставки**

Цель занятия: оценить правильность оформления и полноту содержания договора поставки.

Литература: [2], [5], [6], [7], [17], [30].

В хозяйственной деятельности торговых организаций договор поставки оформляется путем составления документа, который определяет права и обязанности сторон по поставке товаров. Поэтому к его содержанию и оформлению предъявляются определенные требования, которые должны соответствовать Гражданскому кодексу Республики Беларусь и действующим нормативным актам.

Студенты получают от преподавателя реальные договоры поставки и, руководствуясь изученными нормативными актами, анализируют их по форме 2.

Форма 2

Характеристика условий договора

Условия договора	Характеристика
1. Вид договора по ведомственной подчиненности	
2. Срок действия договора	
3. Место заключения договора	
4. Стороны по договору и их полное фирменное наименование	
5. Структура договора	
6. Наличие существенных условий договора и порядок их определения	
7. Порядок определения качества товаров	
8. Порядок оплаты и расчета за товары	
9. Порядок доставки и оплаты транспортных расходов	
10. Страхование	

Условия договора	Характеристика
11. Требования к таре и упаковке	
12. Имущественная ответственность сторон поставщика покупателя	
13. Дополнительные условия	
14. Наличие протокола разногласий по договору поставки и спорные условия	
15. Приложения к договору	

В результате проведенной работы студент должен сделать вывод о правильности оформления, полноте содержания договора и выгоды его отдельных условий для торговой организации.

На рис. 1 представлены структура и содержание Положения о поставках товаров в Республике Беларусь.

<p>Структура и содержание Положения о поставках товаров в Республике Беларусь</p>	Общие положения (пункты 1–5)
	Предмет договора (пункты 6–7)
	Количество товара (пункты 9–14)
	Ассортимент товаров (пункты 15–23)
	Качество товаров (пункты 24–31)
	Гарантийные сроки на товар (пункты 32–39)
	Комплектность товара (пункты 40–46)
	Маркировка товара (пункт 47)
	Порядок поставки (пункты 48–55)
	Срок поставки (пункты 56–61)
	Транспорт (пункты 62–64)
	Цена товаров и порядок расчетов (пункты 65–78)
	Тара. Упаковка (пункты 79–84)
	Страхование (пункты 85–86)
	Порядок извещения о нарушении условий договора (пункты 87–89)
	Ответственность за нарушение условий договора (пункты 90–99)
	Срок действия договора (пункты 100–101)
	Порядок изменения и расторжения договора (пункты 102–103)

Рис. 1. Структура и содержание Положения о поставках товаров в Республике Беларусь

Задание 3. Тест по теме "Правовое регулирование хозяйственных связей по поставкам товаров"

Порядок проведения теста

Оценка знаний проводится по 10 вопросам, предложенным преподавателем.

При ответе на вопросы с предложенными вариантами ответов следует выбрать один или может быть несколько правильных ответов. На вопросы без предложенных вариантов следует дать свой вариант ответа.

Оценки ответов — 5, 4, 3, 2 балла.

Шкала оценок:

5 баллов — 9–10 правильных ответов;

4 балла — 7–8 правильных ответов;

3 балла — 5–6 правильных ответов.

Время контроля — 10 минут.

1. Укажите два основных документа, регулирующих хозяйственные взаимоотношения организаций в Республике Беларусь, по поставке товаров.

2. Кто может вступать в хозяйственные взаимоотношения по поставке товаров?

Варианты ответа

- а) юридические лица;
- б) физические лица;
- в) физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность.

3. Что такое договор поставки?

Варианты ответа

- а) соглашение сторон по поводу поставки товара;
- б) документ, определяющий условия поставки;
- в) сделка.

4. Кто является сторонами по договору поставки?

Варианты ответа

- а) продавец и покупатель;
- б) продавец и дилер;
- в) поставщик и покупатель;
- г) консигнант и консигнатор.

5. Укажите основания для заключения договора поставки.

6. Какие условия должны быть определены в договоре поставки?

7. Какой договор поставки считается коммерческим?

Варианты ответа

- а) заключенный на основе обоюдного согласия и инициативы сторон;
- б) заключенный с предпринимателем;
- в) заключенный с зарубежным партнером.

8. Назовите существенные условия договора, без которых договор считается незаключенным.

Варианты ответа

- а) предмет договора;
- б) количество товара;
- в) цена товара;
- г) качество товара;
- д) сроки поставки;
- е) условия страхования;
- ж) цель.

9. Что является предметом договора?

Варианты ответа

- а) вещи, предназначенные для предпринимательской деятельности;
- б) здания, сооружения;
- в) ценные бумаги.

10. Укажите возможные цели приобретения товаров в Республике Беларусь.

11. Как определяется количество товара, подлежащее поставке по договору?

Варианты ответа

- а) в соответствующих единицах измерения;
- б) в денежном выражении;
- в) по согласованию сторон;
- г) определяет сам поставщик.

12. Что должен предпринять поставщик, допустивший недопоставку товара в отдельном периоде поставки?

13. Как должен поступить покупатель, если поставщик поставил покупателю товар в большем количестве, чем предусмотрено договором?

Варианты ответа

- а) известить поставщика;
- б) принять излишне поставленный товар на ответственное хранение;
- в) расторгнуть договор;
- г) принять товар и оплатить.

14. Что такое спецификация?

Варианты ответа

- а) документ, удостоверяющий качество товара;
- б) неотъемлемая часть договора, где указан развернутый ассортимент товаров;
- в) транспортный документ, в котором перечисляются все виды, ассортимент товаров, упакованных в одно тарное место (ящик).

15. В какой срок поставщик обязан распорядиться товарами, излишне поставленными покупателю?

Варианты ответа

- а) в течение 10 дней;
- б) в течение 30 дней;
- в) в течение 45 дней.

16. Что должен предпринять покупатель, если поставлены товары в ассортименте, не соответствующем договору, и покупателем уже оплачены?

17. При каком условии товар, не соответствующий условиям договора об ассортименте, считается принятым?

Варианты ответа

- а) если покупатель в срок, предусмотренный законодательством или договором для приемки товара по количеству, не сообщит поставщику об отказе от товара;
- б) если покупатель не предъявит претензию или иск в суд;
- в) ни при каких условиях товар не принимается.

18. Засчитывается ли в покрытие недопоставки одного товара перепоставка товара другого наименования?

Варианты ответа

- а) да;
- б) нет;
- в) по согласованию сторон.

19. На какие товары устанавливается гарантийный срок?

Варианты ответа

- а) на скоропортящиеся продовольственные товары;
- б) на товары легкой промышленности;
- в) на товары, предназначенные для длительного пользования или хранения.

20. С какого дня исчисляется гарантийный срок на товар, реализуемый через розничную торговую организацию?

Варианты ответа

- а) со дня изготовления;
- б) со дня продажи;
- в) со дня начала эксплуатации.

21. Какой документ должен составляться на отгрузку товаров покупателям, не состоящим в договорных отношениях с поставщиками?

Варианты ответа

- а) товарно-транспортная накладная;
- б) отгрузочная разнарядка;
- в) счет-фактура.

22. Кем должна составляться отгрузочная разнарядка?

Варианты ответа

- а) поставщиком;
- б) покупателем;
- в) транспортной организацией.

23. В какой срок направляется отгрузочная разнарядка поставщику, если в договоре не установлен такой срок?

Варианты ответа

- а) не позднее 30 дней до наступления периода поставки;
- б) не позднее 45 дней до наступления периода поставки;
- в) такой срок не устанавливается.

24. Какие документы удостоверяют качество товаров?

Варианты ответа

- а) удостоверение (сертификат) качества;
- б) товарно-транспортная накладная;
- в) сертификат соответствия.

25. Что должен предпринять покупатель, если поставлены некачественные товары?

26. Что должен предпринять покупатель, если поставлены некомплектные товары?

27. Как должна осуществляться поставка товара в течение срока действия договора, если периоды поставки отдельных партий не определены?

Варианты ответа

- а) ежеквартально;
- б) равномерными партиями ежемесячно;
- в) каждые 10 дней.

28. Может ли производиться досрочная поставка товара?

Варианты ответа

- а) не может;
- б) с согласия покупателя;
- в) всегда может.

29. Кто устанавливает цену на товар?

Варианты ответа

- а) органы ценообразования;
- б) поставщик;
- в) покупатель;
- г) по согласованию сторон.

30. Какой должна быть страховая сумма, если в договоре не определены условия и минимальная сумма страхования?

Варианты ответа

- а) не меньше цены товара;
- б) равной цене товара;
- в) устанавливается произвольно.

31. Какие установлены формы ответственности за нарушение обязанностей по договору?

32. В каком размере предусматривается неустойка (штраф) за недопоставку или непоставку?

Варианты ответа

- а) 10 % стоимости непоставленных или недопоставленных товаров;
- б) 20 % стоимости непоставленных или недопоставленных товаров;
- в) по согласованию сторон.

33. В каком размере при поставке товаров с нарушением ассортимента поставщик уплачивает неустойку (штраф)?

Варианты ответа

- а) 5% стоимости товаров с нарушением ассортимента;
- б) 10 % стоимости товаров с нарушением ассортимента;
- в) по согласованию сторон.

34. В каком размере предусматривается неустойка (штраф) при поставке некачественных товаров или некомплектных товаров?

Варианты ответа

- а) 10 % стоимости некачественных или некомплектных товаров;
- б) 20 % их стоимости;
- в) 25 % их стоимости;
- г) 30 % их стоимости.

35. В каких случаях предусматривается взыскание убытков без зачета неустойки?

Варианты ответа

- а) при недоставке товаров;
- б) при нарушении ассортимента;
- в) при поставке некачественных или некомплектных товаров.

36. В каких случаях неустойка, предусмотренная за поставку некачественных или некомплектных товаров, не взыскивается?

37. Какая ответственность предусмотрена за несвоевременную оплату товара покупателем и в каких размерах?

38. На какой срок может быть заключен договор поставки?

39. Каков срок действия договора, если в договоре он не определен?

Варианты ответа

- а) в течение 3-х месяцев с даты подписания;
- б) в течение 6-ти месяцев с даты подписания;
- в) он считается недействительным.

40. В каких случаях допускается односторонний отказ от исполнения договора поставки поставщиком?

41. В каких случаях допускается односторонний отказ от исполнения договора поставки покупателем?

42. Какие нормативные акты регулируют организацию договорной работы в потребительской кооперации?

43. Какие договоры (контракты) подлежат согласованию с Управлением торговли Белкоопсоюза?

44. Какие функциональные службы кооперативных торговых организаций участвуют в разработке и согласовании проекта договора поставки?

Задание 4. Установление прямых хозяйственных связей по поставкам товаров между организациями промышленности и торговли, их экономическая эффективность

Цели занятия: а) проанализировать коммерческие ситуации, дать оценку целесообразности и рассчитать возможности выхода на прямые хозяйственные связи межрайбаз и райпо системы потребительской кооперации с производителями товаров в рамках области;

б) сделать расчеты экономической эффективности прямых хозяйственных связей по поставкам товаров.

Литература: [3], [6], [10], [15], [16].

Одним из важнейших условий совершенствования хозяйственного механизма взаимоотношений кооперативной торговли с промышленностью в условиях рыночной экономики является установление прямых горизонтальных хозяйственных связей по поставкам товаров.

С учетом реальных условий современного развития потребительской кооперации и организаций промышленности по поставкам товаров сложного ассортимента такие связи целесообразны, в основном, на уровне товаропроизводителей межрайонных торговых баз потребительской кооперации, а по товарам продовольственным и грузоемким непродовольственным простого ассортимента — на уровне оптовых баз райпо.

Важнейшими предпосылками перехода межрайбаз и баз райпо на прямые связи с промышленностью является наличие у торговой организации определенного объема товарооборота, позволяющего получать товары непосредственно от их производителя в соответствии установленными нормами отгрузки с оптимальной частотой завоза, а также материально-технической базы и уровня коммерческо-технологических процессов, обеспечивающих эффективные прямые хозяйственные связи.

Экономический эффект перехода торговых организаций потребительской кооперации на прямые связи с производителями товаров и отказа от услуг посредников выражается в следующих показателях:

- сокращении звенности товародвижения и, следовательно, расходов на его организацию;
- экономии издержек обращения, достигаемой за счет ускорения товарооборачиваемости;
- дополнительной прибыли за счет роста товарооборота от прямого согласования развернутого ассортимента поставляемых товаров;
- снижении убытков за счет уменьшения скрытого брака и уценки товаров;
- суммах надбавок на оптово-отпускную цену промышленности, получаемых оптовыми базами низового звена потребительской кооперации (межрайбазами, райпо) за их посреднические функции между производственными и розничными организациями.

Кроме того, переход на прямые хозяйственные связи и сокращение числа посредников на пути продвижения товара защищает интересы потребителя, так как создает условия для снижения общего уровня надбавок на оптово-отпускные цены промышленности и, соответственно, розничных цен.

Ситуация 1

Поставки мебели от товаропроизводителей в Берестовицкое райпо традиционно осуществлялись через посредника — УП "Гродненская универсальная база".

В истекшем году коммерческим аппаратом райпо была достигнута договоренность об установлении прямых хозяйственных связей по поставкам мебели в нижеприведенном ассортименте (по оптово-отпускным ценам) с ОАО "Слониммебель" (табл. 1).

Таблица 1. Ассортимент поставляемой мебели

Ассортимент	Объем поставки по договору на год, млн р.	Минимальная норма отгрузки, млн р.
Набор для спальни	3900	21,5
Шкаф трехстворчатый	1850	90
Шкаф книжный	1500	63
Стол обеденный	1400	56
Всего	8650	

Необходимо определить целесообразность принятого специалистами Берестовицкого райпо коммерческого решения по переходу на прямые связи с ОАО "Слониммебель" и его экономическую эффективность при следующих условиях:

- минимальная норма отгрузки, предложенная фабрикой, предполагает загрузку автомобиля грузоподъемностью 5 т до полной вместимости;

- расчетный оптимальный интервал завоза мебели в магазины райпо составляет 20 дней.

При оценке эффективности перехода райпо на прямые хозяйственные связи с фабрикой следует учесть следующее:

- объем продажи мебели производства ОАО "Слониммебель" в системе райпо после перехода на прямые хозяйственные связи увеличился за год на 2200 млн р.;

- уровень надбавки райпо на оптово-отпускную цену фабрики — 30 %;

- в случае участия в товародвижении посредника его доля в общем объеме надбавки на оптово-отпускную цену фабрики составит 10 %;

- уровень издержкоемкости по мебели в райпо — 20,5 % к товарообороту;

- уровень издержек обращения базы-посредника — 8,4 % к товарообороту;

- годовой объем продажи мебели производства ОАО "Слониммебель" в системе райпо после перехода на прямые хозяйственные связи составил 8500 млн р. (в оптово-отпускных ценах);

- товарооборачиваемость до перехода на прямые хозяйственные связи составила 26 дней, после перехода — 20 дней;

- уровень расходов по списанию брака и уценки товаров до перехода на прямые хозяйственные связи — 0,72 % к товарообороту, после перехода — 0,41 %;

- размер платы за пользование банковским кредитом — 45 % годовых.

Примечание. Партнеры по поставкам товара руководствуются порядком регулирования предельных торговых надбавок, разработанным во исполнение Указа Президента Республики Беларусь "О некоторых мерах по упорядочению ценообразования на территории Республики Беларусь" № 345 от 30 августа 1996 г. (приложение 2).

Методические рекомендации по решению ситуации 1

1. Определите фактическую частоту завоза мебели от ОАО "Слониммебель" (раз в год) в ассортиментном разрезе.

2. Рассчитайте минимальный товарооборот по мебели производства ОАО "Слониммебель", допускающий выход на прямые хозяйственные связи по поставкам при оптимальной частоте завоза, по формуле

$$O_{min} = N \cdot Ч,$$

где O_{min} — товарооборот, допускающий прямые связи, р.;

N — минимальная норма отгрузки, р.;

$Ч$ — оптимальная частота завоза, раз в год.

3. Сопоставьте расчетный минимальный товарооборот с годовым объемом поставки мебели по договору в Берестовицкое райпо от ОАО "Слониммебель" и сделайте вывод о целесообразности установления прямых хозяйственных связей по поставкам между партнерами.

4. Произведите расчеты экономической эффективности перехода Берестовицкого райпо и ОАО "Слониммебель" на прямые хозяйственные связи по поставкам мебели исходя из предложенных условий.

4.1. *Эффективность устранения из товародвижения посреднического звена* определяется по формуле

$$\mathcal{E}_u = \frac{O \cdot Y_u}{100},$$

где \mathcal{E}_u — экономия издержек обращения за счет устранения посредника, р.;

O — уменьшение оптового товарооборота за год у организации-посредника в связи с переходом фабрики и райпо на прямые хозяйственные связи по поставкам, р.;

Y_u — уровень издержек обращения посредника, в процентах к товарообороту, исчисленному в розничных ценах.

4.2. *Уменьшение суммы надбавок* на оптово-отпускную цену производителя товара за счет отказа от услуг посредника, что является резервом снижения розничной цены, определяется по следующей формуле:

$$ВД_{сн.} = \frac{O \cdot H_n}{100},$$

где $ВД_{сн.}$ — уменьшение суммы надбавок на оптово-отпускную цену производителя товара;

O — объем продажи мебели после перехода на прямые хозяйственные связи за год, в оптово-отпускных ценах, р.;

H_n — доля посредника в надбавке на оптово-отпускную цену производителя, %.

4.3. *Эффективность прямого согласования* развернутого ассортимента поставляемых товаров определяется по показателю дополнительной прибыли, полученной за счет лучшего удовлетворения покупательского спроса и роста товарооборота, за год, по формуле

$$P_{\partial} = (O_2 - O_1) \cdot \frac{Y_n - Y_u}{100},$$

где P_{∂} — дополнительная прибыль, полученная за счет роста товарооборота, р.;

O_1 — розничный товарооборот до перехода на прямые хозяйственные связи за год, р.;

O_2 — розничный товарооборот после перехода на прямые хозяйственные связи за год, р.;

Y_n — уровень доходов райпо, %;

Y_u — уровень издержек обращения райпо, в процентах к товарообороту.

4.4. *Экономия издержек обращения*, достигаемая за счет ускорения товарооборачиваемости, рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_p = (TO_1 - TO_2) \cdot \frac{O_{\partial n} \cdot P_{\partial}}{100},$$

где \mathcal{E}_p — экономия от снижения расходов по статье издержек "проценты за кредит" за год, р.;

TO_1 — товарооборачиваемость до перехода на прямые хозяйственные связи, дней;

TO_2 — товарооборачиваемость после перехода на прямые хозяйственные связи, дней;

$O_{\partial n}$ — однодневный товарооборот после перехода на прямые хозяйственные связи, р.;

P_{∂} — размер платы за пользование банковским кредитом, в процентах от суммы кредита.

4.5. *Эффективность прямого согласования* качественных характеристик поставляемых товаров в расчете на год определяется по показателям снижения убытков от уменьшения скрытого брака и уценки товаров по формуле

$$\mathcal{E}_c = \frac{(Yp_1 - Yp_2) \cdot O}{100},$$

где \mathcal{E}_c — экономия от снижения расходов по списанию скрытого брака и уценки товаров за год, р.;

Yp_1 — уровень расходов по списанию брака и уценке товаров до перехода на прямые хозяйственные связи, в процентах к товарообороту;

Yp_2 — уровень расходов по списанию брака и уценке товаров после перехода на прямые хозяйственные связи, в процентах к товарообороту;

O — розничный товароборот после перехода на прямые хозяйственные связи, р.

Ситуация 2

До перехода на прямые хозяйственные связи поставщиком швейных изделий на межрайбазу (МРБ) выступало оптово-розничное объединение (ОРО) облторгсоюза, а покупателями — хозрасчетные оптово-розничные объединения райпо ее района деятельности.

Годовой оптово-складской оборот межрайбазы по швейным изделиям составил 3200 млн р. в оптово-отпускных ценах.

При этом централизованная доставка швейных изделий с межрайбазы непосредственно в магазины обслуживаемых райпо составила 35 % от общего объема поставки.

Кроме межрайбазы оптовая торговля швейными изделиями на селе в зоне ее деятельности осуществляется еще тремя хозрасчетными оптово-розничными объединениями райпо, самостоятельно закупающими товар у оптово-розничного объединения облторгсоюза.

Анализ состояния складского хозяйства межрайбазы, уровня организации ее коммерческой деятельности и складских технологических процессов позволил облпотребсоюзу принять решение о концентрации оптовой торговли швейными изделиями только на межрайбазе путем ее перехода на прямые договорные связи со швейными фабриками в границах области и республики, освободив от этих функций райпо.

Годовой оптово-складской оборот по швейным изделиям трех райпо, передающих свои функции по снабжению межрайбазе, составляет 2700 млн р. (в оптово-отпускных ценах).

Предполагается, что межрайбаза полностью перейдет на централизованную доставку товаров в магазины.

Уровень издержкоемкости швейных изделий оптовых баз в процентах к товарообороту следующий:

- оптово-розничного объединения облторгсоюза — 8,2 %;
- межрайбазы — 13,8 %;
- оптово-розничного объединения райпо (в среднем) — 16,6 %.

При этом переход межрайбазы на 100 %-ную централизованную доставку не изменит уровня ее издержек, так как компенсацию расходов по ней берет на себя розничная торговля.

В соответствии с порядком регулирования предельных торговых надбавок, введенным распоряжением облисполкома № 168-р 10 мая 1997 г., предельная торговая надбавка, самостоятельно определяемая розничной организацией по швейным изделиям, составляет 30 % от отпускной цене, а с учетом оптовой надбавки не должна превышать 40 %. Деление надбавки между оптовым и розничным звеном может осуществляться по соглашению сторон.

Оптово-розничное объединение облторгсоюза претендует на 10 %-ную надбавку к отпускной цене.

Необходимо рассчитать экономическую эффективность перехода межрайбазы на прямые хозяйственные связи со швейными фабриками для системы потребительской кооперации региона исходя из имеющихся данных.

Методические рекомендации по решению ситуации 2

1. Изобразите схемы товародвижения швейных изделий по условию предложенной ситуации до и после перехода межрайбазы на прямые хозяйственные связи со швейными фабриками.

2. Распределите предельную надбавку на оптово-отпускную цену промышленности между участниками товародвижения с учетом издержкоемкости торговли товарной группой.

3. Определите оптово-складской товарооборот межрайбазы после перехода на прямые связи в оптово-отпускных и розничных ценах.

4. Рассчитайте сумму надбавок на отпускную цену для райпо в случаях пользования услугами межрайбазы и базы облторгсоюза, сделайте соответствующие выводы.

5. Рассчитайте сумму надбавки, полученной межрайбазой, при переходе на прямые связи с промышленностью и при посредничестве базы облторгсоюза.

6. Рассчитайте издержки обращения по звеньям товародвижения до и после перехода межрайбазы на прямые хозяйственные связи с учетом размеров централизованной и децентрализованной доставки швейных изделий в магазины.

При расчете должны быть учтены указанные схемы товародвижения.

Расчет издержек производится от суммы товарооборота в розничных ценах.

7. Рассчитайте экономическую эффективность перехода межрайбазы на прямые хозяйственные связи как разницу в совокупных издержках обращения и надбавок на отпускную цену товара.

Тема 2. Оптовые закупки товаров

Задание 5. Вопросы для самостоятельной работы студентов по теме "Оптовые закупки товаров".

Цель занятия: изучить различные виды договоров на поставку товаров, проанализировать условия, оформление, учет и контроль исполнения договорных обязательств.

Литература: [2], [3], [5], [6], [11], [15], [26].

Вопросы для самоподготовки

1. Определение понятия "оптовые закупки товаров".
2. Основные задачи коммерческой работы по оптовым закупкам товаров.
3. На каких принципах должна базироваться коммерческая работа по оптовым закупкам в условиях рыночной экономики?
4. Характерные черты оптовых закупок в рыночных условиях.
5. Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам товаров и последовательность их выполнения.
6. Какие основные факторы влияют на процесс оптовых закупок?
7. Каковы основные принципы ведения закупочных операций?
8. Различие понятий "источник поступления товаров" и "поставщик".
9. По каким признакам можно классифицировать поставщиков?
10. Какие организаторы оптового товарооборота не являются самостоятельными субъектами оптовой торговой деятельности?

11. Кто такой дилер?
12. Кто такой брокер?
13. Что такое брокерская фирма?
14. Кто такой дистрибьютор?
15. Что такое аукцион?
16. Что такое торговый дом?
17. Что такое биржа?
18. Каковы цели товарных бирж?
19. Виды биржевых сделок.
20. Понятие оптовой ярмарки и ее роль в рыночной инфраструктуре.
21. По каким признакам различают оптовые ярмарки?
22. Цели и задачи проведения оптовых ярмарок.
23. Порядок заключения договора поставки на оптовой ярмарке.
24. Что такое спецификация, каков порядок ее составления и оформления?
25. В чем заключаются преимущества заключения договоров поставки на оптовой ярмарке?
26. Какой документ подтверждает полномочия участников оптовой ярмарки?
27. Наиболее актуальная задача совершенствования коммерческой работы по учету и контролю оптовых закупок.
28. Как влияет уровень закупочной работы на конечный результат деятельности торговой организации (назовите взаимосвязь закупок с конкретными показателями)?

Задание 6. Анализ договора поставки, учет и контроль его исполнения

Цель занятия: приобрести необходимые навыки анализа ситуаций, связанных с закупкой товаров, оформлением договоров поставки, учетом и контролем их исполнения.

Литература: [3], [6], [10], [11], [15], [16], [18]–[21].

Фундаментом хозяйственных взаимоотношений организаций промышленности и торговли является договор поставки товаров.

В условиях рыночной экономики при переходе от системы централизованного распределения товарных ресурсов к свободной купле-продаже товаров и самостоятельному выбору партнеров роль договора поставки резко возрастает.

Квалифицированный коммерсант обязан владеть знаниями, умением и творческим подходом к принятию коммерческих решений, связанных с заключением договоров поставки.

При этом необходимо иметь в виду, что все условия договора должны быть не только взаимовыгодными для обеих договаривающихся сторон, но и отвечать интересам потребителей, обеспечивая удовлетворение их спроса и бесперебойное товароснабжение розничной торговой сети.

Задание выполняется методом анализа конкретных условий деятельности оптовой базы и товаропроизводителя, сложившейся конъюнктуры рынка, а также с учетом действующих на данный момент основ правового регулирования поставок товаров со стороны государства.

Банк исходной информации для решения коммерческой ситуации

В задании предлагается на рассмотрение два реальных проекта договоров поставки, в которых в роли покупателя выступает ЧУП "Гомельская универсальная база", а поставщиками являются ОАО "Сивельга" и ОАО "Буда-Кошелевские сыры".

Условия функционирования партнеров по договору следующие:

ЧУП "Гомельская универсальная база" рентабельно осуществляет оптово-посреднические функции для потребсоюзов пяти районов Гомельской области по оптовым закупкам универсального ассортимента товаров от производителей и через посредников, создает товарные запасы и реализует закупленные товары райпо и их розничным организациям в своей зоне деятельности.

База имеет хорошо развитое, технически оснащенное складское хозяйство, высококвалифицированный коммерческий аппарат и объем товарооборота, обеспечивающий возможность выхода на прямые хозяйственные связи по поставкам товаров с большинством поставщиков-производителей товаров, особенно на территории Республики Беларусь.

Минское ОАО "Сивельга" является одним из крупнейших оптовых обувных производителей Республики Беларусь, поставляющих свою продукцию в основном на внутренний рынок республики. Оно имеет высокий технический уровень организации производства и потенциальные возможности для постоянного расширения и обновления ассортимента.

Однако, деятельность ОАО "Сивельга" находится в определенной зависимости от поставок ему сырья и оборудования из-за пределов Республики Беларусь.

Организация предпочитает осуществлять свою сбытовую деятельность через торговых посредников, в том числе через крупные оптовые базы потребительской кооперации.

Открытое акционерное общество по производству молочной продукции "Буда-Кошелевские сыры" сравнительно небольшое по мощности, на его продукцию имеется государственный заказ, и его предложения о поставках основываются на распоряжении Гомельского облисполкома о выделении ресурсов.

Нормативно-правовая основа заключения договора следующая:

- Положение о поставках товаров в Республике Беларусь: Утв. Постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь № 444 от 8 июля 1996 г.

- О хозяйственном договоре поставки: Постановление Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 15 декабря 1992 г.

- Положение о приемке товаров по количеству и качеству: Утв. постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь № 285 от 26 апреля 1996 г.

- Действующие инструкции по организации тарооборота (предлагаются преподавателем на момент решения ситуации).

- Тарифы на перевозку грузов и другие услуги, действующие на момент решения ситуации.

- ГОСТы на товары и тару.

Ситуация 1

Проанализировать проект договора и разработать протокол разногласий.

Описание ситуации и постановка задачи

Вариант 1 (для товароведов непродовольственных товаров)

Между ЧУП "Гомельская универсальная база" и ОАО "Сивельга" на протяжении ряда последних лет сложились устойчивые прямые хозяйственные связи по поставкам обуви.

Исходя из потребительского заказа, представленного базой на очередной хозяйственный год, ОАО "Сивельга" разработало и предложило базе проект договора с развернутой спецификацией на поставку обуви его производства (в задании предложены подлинные по содержанию документы партнеров).

Изучение проекта договора специалистами базы показало, что поставщик изменил ряд прежних условий поставки не в пользу покупателя, а также не намерен выполнить потребительский заказ базы в полной мере.

Проанализировав еще раз материалы изучения покупательского спроса и состояния товарных запасов обуви, товаровед базы пришел к выводу, что потребительский заказ на обувь производства ОАО "Сивельга" определен правильно.

В связи с этим было принято решение о необходимости заключения договора с принятием мер к урегулированию разногласий по спецификации и тексту договора.

Требуется решить предложенную ситуационную задачу, используя приведенные исходные данные (договор № 1, проект спецификации (табл. 2), аналитический расчет потребительского заказа (табл. 3)).

После рассмотрения протокола разногласий поставщик принял редакцию покупателя.

Договор зарегистрирован на межреспубликанской ярмарке по оптовой продаже товаров на ____ год № ____ " ____ " ____ г.

ДОГОВОР № 1

Составлен в г. Минске

ОАО "Сивельга", действующее на основании Устава, именуемое в дальнейшем Поставщик, с одной стороны, и ЧУП "Гомельская универсальная база", действующая на основании положения о базе, именуемая в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий договор о следующем:

1. Поставщик обязуется поставить, покупатель принять и оплатить обувные товары в количестве, определяемом в спецификациях, прилагаемых к настоящему договору и составляющих его неотъемлемую часть.

2. Расчеты производятся в порядке последующего акцепта, а при условии предварительного акцепта — на срок не более трех дней.

3. Поставка обуви производится по фиксированным розничным (на соответствующий ассортимент) либо по свободным отпускным ценам, согласованным с оптовой организацией торговли, расположенной по месту нахождения Поставщика.

4. Днем исполнения Поставщиком обязательств по поставке товаров является день сдачи товаров органу транспорта, определяемый датой на транспортном документе.

5. Поставщик до наступления периода поставки направляет квартальные спецификации с указанием группового ассортимента подлежащих поставке обувных товаров.

6. В случае отсутствия сырья или материалов для выпуска товаров, указанных в ассортименте спецификации, Поставщик оставляет за собой право замены ассортимента с уведомлением об этом Покупателя.

7. Периодом поставки для определения выполнения договорных обязательств является квартал. Поставка обуви внутри квартала производится в количестве, предусмотренном в спецификации Поставщика.

8. Обувные товары, поставляемые досрочно сверх квартальной нормы, оплачиваются Покупателем и засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем сдаточном периоде, т. е. квартале.

9. Ответственность Поставщика за невыполнение договорных обязательств при поставке обувных товаров наступает только при наличии его вины. Отсутствие материально-технических ресурсов на производимые товары и связанное с этим неисполнение поставки виновности Поставщика не влечет, и претензии по данному мотиву не принимаются.

10. Восполнение недопоставленного количества товаров производится в ассортименте, выпускаемом для того периода, в котором производится восполнение в сроки, согласованные сторонами.

11. Покупатель за 30 дней до наступления периода поставки высылает Поставщику отгрузочные разнарядки с указанием ассортимента, цен, сроков поставки с соблюдением минимальных норм отгрузки (контейнер грузоподъемностью 5 т) и квартальных графиков выпуска обуви. Копии отгрузочных разнарядок направляются Покупателем Поставщику. В случае, если в отгрузочных разнарядках поставляемое количество обуви будет ниже минимальной нормы (с учетом квартального периода), разнарядки к исполнению не принимаются и отгрузка покупателю осуществляется по договору не ниже минимальных норм отгрузки. О неприятии разнарядки Покупателя информирует Поставщик.

12. В счетах на отгруженные товары Поставщик указывает обоснование цен.

13. При рекламации обуви устранение дефектов на месте производится изготовителем за свой счет в 20-дневный срок со дня составления акта рекламации или Покупателем (получателем), при этом Поставщик оплачивает расходы, произведенные стороной по устранению дефектов.

14. О замене зарекламированной обуви Поставщик уведомляет Покупателя телеграммой, телефонограммой в 5-дневный срок со дня получения рекламации.

15. Допускается отгрузка обуви в универсальных контейнерах в первичной упаковке и картонных коробках.

16. Возврат зарекламированной обуви производится не позднее месячного срока со дня составления акта рекламации. Возврат производится в той же таре, в которой она была отгружена. При невыполнении данного условия покупатель выплачивает Поставщику 5 % стоимости возвращенной обуви.

17. Списание суммы за обувь, не выдержавшую гарантийного срока носки, производится с обязательным представлением заявлений покупателей и товарных чеков.

18. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, взаимоотношения сторон определяются Положением о поставках товаров в Республике Беларусь, утвержденным постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь № 444 от 8 июля 1996 года и другими нормативными актами.

Срок действия договора с 1 января ____ г. по 31.12. ____ г.

Договор может быть пролонгирован путем подписания сторонами спецификации следующего периода (квартала, года).

19. Особые условия. Поставщик имеет право расторгнуть данный договор или сократить объемы поставки, если промышленные организации, находящиеся на территории республики, области, по месту нахождения прекратят или сократят поставку материально-технических ресурсов, предназначенных для производства обуви поставщиком (ОАО "Сивельга"). Условия поставки при свободных отпускных ценах — франко-станция отправления поставщика, при односторонних поставках — франко-завод поставщика.

Юридические адреса сторон

Поставщик _____

Почтовый адрес _____

Телеграфный адрес _____

Телетайп _____

Расчетный счет _____

Железная дорога _____

Покупатель _____

Почтовый адрес _____

Расчетный счет _____

Таблица 2
ПРОЕКТ СПЕЦИФИКАЦИИ
к договору поставки _____ от _____ **ОАО "Сивельга"**
ЧУП "Гомельская универсальная база" на _____ год

Наименование товаров	Фасон	Модель	Цвет	Цена, тыс. р.	Поставка на год		В том числе по кварталам			
					сумма, тыс. р.	тыс. пар	I	II	III	IV
1. Туфли женские хромовые, открытые, модельные, полиуретановая подошва	03110	0311		2400		10,5	5	3,9	0,2	1,4
2. Туфли женские хромовые, модельные, клеевое крепление, полиуретановая подошва	03130	0313		2900		9	1,8	2,8	1,7	2,7
3. Сапоги женские хромовые, модельные, меховые, полиуретановая подошва	03250	0325		15000		2,5	0,1	—	1	1,4
4. Сапоги женские хромовые, утепленные, модельные, полиуретановая подошва	03410	0341		11000		3	0,1	—	0,5	2,4
5. Сандалии ясельные хромовые, кожаная подошва	11010	1101		700		78,1	18,4	20,9	17	21,8
6. Полусапоги школьные хромовые, меховые, дополнительно-клеевые, полиуретановая подошва	12060	1206		5400		17,1	1,7	—	0,7	14,7
7. Туфли женские хромовые, спортивные, полиуретановая подошва	20020	2002		1700		12,2	1,7	7,2	1,1	2,2

**Таблица 3. Аналитический расчет потребительского заказа
ЧУП "Гомельская универсальная база"
на поставку обуви производства ОАО "Сивельга"
на _____ год, тыс. пар**

Наименование товара	Закупка текущего года	Планируемый год	
		потребительский заказ	закупка
Обувь кожаная, всего	414,8	680,8	
В том числе:			
сапоги женские меховые	2,7	5,3	
сапоги женские утепленные	3	4,7	
туфли женские модельные	9,5	12,1	
туфли женские летние	10,1	12,5	
сандалии ясельные хромовые	77,9	78	
туфли женские спортивные	11,8	10,5	
сапоги, полусапоги школьные и т. д.	16,9	18,2	

Примечание. Данные расчета потребительского заказа и проекта спецификации поставщика для решения задачи приведены из банка реальной информации в усеченном виде только по семи ассортиментным позициям.

Вариант 2 (для товароведов продовольственных товаров)

ОАО "Буда-Кошелевские сыры" является новым и перспективным поставщиком сыров для ЧУП "Гомельская универсальная база" с точки зрения эффективности товародвижения.

Исходя из своих производственных возможностей и фондового распределения Гомельского облисполкома Поставщик разработал и предложил базе проект договора на поставку сыра "Российского" на предстоящий хозяйственный год в количестве 70 т.

Изучение проекта договора специалистами базы показало, что ряд условий поставщика не удовлетворяют покупателя, в том числе по ассортименту. База намерена предложить поставщику увеличить и расширить ассортимент поставок за счет сыра "Пошехонского" и "Костромского" в количестве 60 и 45 т соответственно.

В связи с этим принято решение о необходимости заключения договора с принятием мер к урегулированию разногласий по тексту договора и спецификации.

Требуется решить данную ситуационную задачу, используя приведенные исходные данные в договоре № 2.

В результате обсуждения протокола разногласий Поставщик отказался от поставки сыра "Костромского", но принял предложение о поставке сыра "Пошехонского" в количестве 30 т равномерно по кварталам.

ДОГОВОР № 2

г. Буда-Кошелево

от _____ г.

ОАО "Буда-Кошелевские сыры", именуемое в дальнейшем Поставщик, в лице директора Борисова П. В., действующего на основании Устава открытого акционерного общества по производству молочной продукции "Буда-Кошелевские сыры", с одной стороны, и ЧУП "Гомельская универсальная база", именуемая в дальнейшем Покупатель, в лице директора Чекан А. А., действующего на основании Положения о базе, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Поставщик в соответствии с распоряжением облисполкома № 22-Р от 16.01._____ г. обязуется поставлять Покупателю сыр "Российский" в объемах согласно выделенным фондам.

2. Цены и порядок расчетов

2.1. Сыр "Российский" поставляется по свободной отпускной цене, в связи с инфляцией рубля. Поставщик оставляет за собой право производить изменение цены, о чем уведомляет Покупателя протоколом согласования свободной отпускной цены. Протокол выдается на каждую отгружаемую партию.

2.2. Расчеты за продукцию производятся путем предварительной оплаты согласно договорным ценам по платежному поручению Покупателя.

При отпуске продукции без предоплаты Покупатель обязан по платежному требованию Поставщика оплатить за полученную продукцию в течение 3-х банковских дней, не считая дня получения.

2.3. Поставка сыров производится на условиях франко-станция отправления, т. е. с отнесением транспортных расходов 50 % на Поставщика и 50 % на Покупателя.

3. Сроки и порядок поставки

3.1. Поставка сыра производится равномерно по месяцам на протяжении года.

3.2. Поставщик гарантирует качество поставляемой продукции. В случае несоответствия качества продукции Покупатель вызывает представителя Поставщика. Продукция будет заменена, если не истек срок хранения и реализации продукции в торговой сети.

4. Имущественная ответственность

4.1. В случае нарушения пункта 2.2 Поставщик не несет ответственности за выполнение договорных обязательств, т. е. сыр "Российский" реализуется по усмотрению Поставщика без согласия с Покупателем другим потребителям.

Юридические адреса сторон

Поставщик:
247350 г. Буда-Кошелево
тел. 2-12-33
расчетный счет № 000467502
в ОАО "Агропромбанк"
г. Буда-Кошелево
МФО 151501932
Директор

Покупатель:
г. Гомель, 2-я Гражданская, 5
расчетный счет 3012000820016
МФО 151501360
ОАО "Промстройбанк"
Директор

Общие требования и рекомендации по выполнению задания

- Для выполнения задания необходимо изучить нормативно-правовые документы, регламентирующие поставки товаров народного потребления.
- Проект договора следует проанализировать с точки зрения обеспечения хозяйственных интересов договаривающихся сторон, обеспе-

чения равномерности поставок и наиболее полного удовлетворения спроса потребителя по объему, ассортименту и качеству товаров.

Возникшие разногласия по проекту договора должны быть оформлены протоколом разногласий по форме 3.

Форма 3

ПРОТОКОЛ РАЗНОГЛАСИЙ

по договору № _____ от _____ между _____
_____ на поставку _____ товаров в _____ г.

Номер пункта договора	Редакция поставщика	Редакция покупателя

Поставщик (подпись, печать)

Покупатель (подпись, печать)

При составлении протокола разногласий формулировки спорных пунктов договора должны быть изложены полностью в редакциях договаривающихся сторон друг против друга.

Не следует допускать сокращенного изложения спорных пунктов договора путем ссылки на соответствующий текст договора, так как это затрудняет уяснение существа разногласий.

- Подготовить сопроводительное письмо к договору с протоколом разногласий в адрес поставщика.
- Обратить внимание на четкость и правовую обоснованность формулировок отдельных положений договора, полноту его содержания по разделам, касающимся объема и ассортимента, порядка и сроков поставки, качества и маркировки товаров и тары, согласования цен за товары и услуги, формы расчетов, имущественной ответственности сторон и др.

Протокол разногласий в части, касающейся изменения спецификации, можно оформить в виде табл. 4.

Таблица 4

ПРОТОКОЛ РАЗНОГЛАСИЙ
по спецификации к договору _____

№ п/п	На- име- нова- ние то- вара	Фа- сон	Мо- дель	Ед. изм.	Це- на, тыс. р.	Объем поставки									
						Редакция поставщика				Редакция покупателя					
						на год, все- го	в том числе по кварталам				на год, все- го	в том числе по кварталам			
							I	II	III	IV			I	II	III

Ситуация 2. Составление разнарядки на отгрузку товаров

Заключив договоры поставки с ОАО "Сивельга" и ОАО "Буда-Кошелевские сыры", ЧУП "Гомельская универсальная база" намерена распорядиться об отгрузке соответствующих товаров непосредственно в адрес ее транзитных получателей, почтовые и банковские реквизиты которых, а также их доля в общем объеме поставок, представлены в табл. 5.

Таблица 5. Доля обуви и сыров в общем объеме поставок в разрезе получателей ЧУП "Гомельская универсальная база"

Наименование получателя	Реквизиты получателя	Доля в общем объеме поставок, в %	
		по обуви	по сыру
Ветковское райпо	247120 Гомельская обл., г. Ветка, Красная площадь, 6 Расчетный счет № 46019 в Ветковском отделении ОАО "Белбизнесбанк"	10	15
Гомельское райпо	246000 Гомель, Интернациональная, 6 Расчетный счет № 924715 в ОАО "Белбизнесбанк"	15	10
Добрушское райпо	247050 Гомельская обл., г. Добруш, Луначарского, 35 Расчетный счет № 924733 в Добрушском отделении банка "Припять"	26	25
Кормянское райпо	247170 Гомельская обл., г. п. Корма, Ильюшенко, 8 Расчетный счет № 924709 в Кормянском отделении банка "Припять"	24	20

Рогачевское, Жлобинское райпо получают обувные товары и сыры со складов ЧУП "Гомельская универсальная база".

Ниже приведена рекомендуемая форма разнарядки (форма 4).

Наименование поставщика,
которому направляется разнарядка для исполнения

РАЗНАРЯДКА

на отгрузку обуви в квартале ____ года

Основание: договор (сделка) за № ____ от ____ г.,
заказ № ____ г.

Покупатель по договору _____

№ п/п	Грузополу- читель и его адрес	Станция (пристань назначения, же- лезная дорога, па- роходство)	Плательщик, его расчетный счет, Отде- ление банка	Объем отгрузки, ед. изм.					
				Наименование товара					

*Ситуация 3. Ведение карточки оперативного учета и контроль
исполнения договора поставки товаров*

Эта задача, как правило, должна решаться специалистами с помо-
щью ПЭВМ. Однако учитывая, что пока возможности использования
ПЭВМ ограничены, в задании предлагается традиционное решение
"вручную".

Необходимо выполнить следующее:

1. На основании реестра счетов поставщика составить карточку
учета исполнения договора поставки по форме 5.

КАРТОЧКА УЧЕТА ВЫПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА

за ____ год

Договор № ____ от ____ г. Поставщик _____

№ п/п	На- име- нова- ние това- ра	Обязательства по договору на I квартал _____ года		Фактическое выполнение							
				счет № _____ дата отгрузки		счет № _____ дата отгрузки		счет № _____ дата отгрузки		всего	
		коли- чество	сумма, тыс. р.	коли- чество	сумма, тыс. р.	коли- чество	сумма, тыс. р.	коли- чество	сумма, тыс. р.	коли- чество	сумма, тыс. р.

2. Проанализировать степень исполнения договора поставки и в случае недопоставки по общему объему и ассортименту произвести расчет неустойки (штрафа) поставщику согласно установленной партнерами ответственности за нарушение условий договора.

Ниже представлены реестры счетов на отгруженный товар и рекомендуемая форма расчета штрафных санкций (таблицы 6–7, форма 6).

**Таблица 6. Реестр счетов на отгрузку обуви
от ОАО "Сивельга" в I квартале _____ года**

(для варианта 1)

Дата и номер счета	Дата отгрузки	Дата поступления	Наименование товара	Цена, тыс. р.	Количество, тыс. пар
15 января № 10	15 января	15 января	Сапоги женские меховые;		0,06
			сапоги женские утепленные модельные;		0,06
			полусапоги школьные;		0,6
			туфли женские спортивные;		0,5
			туфли женские модельные;		1,6
			туфли женские летние;		0,6
			сандали ясельные		6,1
7 февраля № 18	7 февраля	7 февраля	Сапоги женские меховые;		—
			сапоги женские утепленные модельные;		0,06
			полусапоги школьные;		0,6
			туфли женские модельные;		1,6
			туфли женские летние;		0,6
			сандали ясельные,		6,1
			туфли женские спортивные		0,5
15 марта № 23	15 марта	15 марта	Сапоги женские меховые;		—
			сапоги женские утепленные модельные;		0,24
			полусапоги школьные;		0,6
			туфли женские спортивные;		0,5
			туфли женские модельные;		1,6
			туфли женские летние;		0,6
			сандали ясельные		6,1

**Таблица 7. Реестр счетов на отгрузку сыра
от ОАО "Буда-Кошелевские сыры"
в I квартале ____ года**

(для варианта 2)

Дата и номер счета	Дата отгрузки	Дата поступления	Наименование товара	Цена, тыс. р.	Количество, т
15 января № 14	15 января	15 января	Сыры "Российский" "Пошехонский"		5,8 2,5
10 февраля	10 февраля	10 февраля	Сыры "Российский" "Пошехонский"		8,5 —
15 марта № 23	15 марта	15 марта	Сыры "Российский" "Пошехонский"		5 2,5

Форма 6

РАСЧЕТ

суммы штрафа за недопоставку товаров _____ г.
по договору № _____ от _____
поставщик _____
покупатель (получатель) _____
к претензии № _____ от _____

№ п/п	Период поставки	Наименование товара	Цена за ед., тыс. р. (в оптово-отпускных ценах)	Подлежит поставке по договору	Фактически поставлено, тыс. р.	Недопоставка, тыс. р.	Штраф за недопоставку с учетом НДС	
							%	тыс. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Задание 7. Заключение и оформление договора поставки на оптовой ярмарке

Цель занятия: приобрести практические навыки по разработке, оформлению и заключению договора поставки между организациями торговли и промышленности на оптовой ярмарке.

Литература: [3], [6], [10], [11], [15], [16], [19]–[21].

Описание ситуации и постановка задачи

В целях обеспечения закупок товаров на планируемый год руководством УП "Гродненская универсальная база" принято решение об

участии в республиканской оптовой ярмарке по формированию рыночных ресурсов товаров, которая состоится в г. Минске 18–22 ноября текущего года.

В числе ведущих специалистов торгового отдела базы для осуществления оптовых закупок швейных товаров на ярмарку направлена товаровед Соленко Нина Николаевна, которой выдана доверенность № 125 от 16 ноября текущего года.

Товароведу Соленко Н. Н. дано задание ознакомиться с представленными образцами швейных товаров разных товаропроизводителей и их прайс-листами, отобрать наиболее современные, соответствующие спросу населения, модели швейных изделий в необходимом количестве и заключить договоры на их поставку.

В числе производителей, ассортименту и качеству товаров которых отдала предпочтение товаровед Соленко Н. Н., оказалось ОАО "Элема" (г. Минск).

Представитель ОАО "Элема" (начальник отдела сбыта Петров В. И.) имеет задание от своего руководства предложить проект договора купли-продажи, по содержанию удовлетворяющий интересы фабрики.

В случае возникновения разногласий обе стороны должны сделать соответствующие шаги к их урегулированию.

Порядок ведения ярмарки предусматривает, что все участники оптовой ярмарки и заключенные ими договоры обязательно должны быть зарегистрированы в бюро регистрации ярмарки.

Методические указания по выполнению задания

Рекомендуется следующая последовательность анализа ситуации и выполнения задания:

1. Оформить доверенность товароведу УП "Гродненская универсальная база" Соленко Н. Н. для осуществления оптовых закупок швейных товаров и заключения договоров на республиканской оптовой ярмарке по формированию рыночных ресурсов.

2. Разработать проект договора поставки с позиций Поставщика — ОАО "Элема". При этом следует руководствоваться нормативными актами, а также использовать форму Типового договора на поставку потребительских товаров. Кроме того, при подготовке проекта договора необходимо использовать следующие условия, которые хотел бы реализовать Поставщик:

- договор предполагается заключить на один год;

- поставка товаров гарантируется при условии обеспечения производства сырьем, при его отсутствии Поставщик не несет ответственности за недопоставку товаров;
- предусматривается равномерная ежемесячная поставка товаров;
- при обнаружении недостачи, пересортицы, некачественных товаров, несоответствия маркировки тары и упаковки вызов представителя Поставщика обязателен не позднее следующего дня после обнаружения;
- некачественные изделия должны быть возвращены Поставщику в 30-дневный срок;
- швейные изделия оплачиваются по свободным отпускным ценам, установленным Поставщиком по согласованию с Минским ОАО "Торгодежда"; в отдельных случаях возможно письменное согласование цены непосредственно между сторонами;
- поставка производится автомобильным транспортом Поставщика в согласованные сроки; минимальная норма отгрузки — контейнер грузоподъемностью 3 т; при отсутствии минимальной нормы Покупатель должен получать товар своим транспортом, в этом случае он же оплачивает и транспортные расходы;
- форма расчетов — предварительная оплата; Покупатель должен производить предоплату за 5 дней до начала планируемого периода поставки;
- отгрузка швейных товаров будет производиться в течение 10-ти дней после получения платежа;
- Покупатель вправе выдавать Поставщику разнарядку на отгрузку товара его получателям с расчетом на условиях договора и соблюдением условий поставки.

Юридические адреса сторон

Поставщик:

Адрес почтовый:
220033, г. Минск,
ул. Тростенецкая, 5

Адрес телеграфный:

Телетайп 252590 "Двина"
Расчетный счет № 100609789
в Ленинском отд. ОАО "Белбизнес-
банка" МФО 153001 код 763
220088, г. Минск,
ул. Ивановская, 39
Факс (0172)-21-47-14

Покупатель:

Адрес почтовый:
230001, г. Гродно (Кабу-
сино), ул. Суворова, 298

Адрес телеграфный:

Телетайп 364271 "База"
Расчетный счет № 460507,
Спецсудный счет 092470107
находится в ОАО "Белагром-
промбанк" г. Гродно
МФО 0152101451
Факс (0152) 2-63-38

Телефон (0172)-21-74-04 — отдел
маркетинга
Отгрузочные реквизиты:
1. Для контейнера:
Станция Степянка Бел. ж. д.

Телефоны: 2-80-81 — директор
2-61-51 — зам. директора
Отгрузочные реквизиты:
1. Для контейнера:
Станция Пульс, Бел. ж. д.

3. Проанализировать подготовленный проект договора с позиций Покупателя — УП "Гродненская универсальная база".

4. Составить протокол разногласий по проекту договора (форма 7).

5. Разработать годовую спецификацию (форма 8). При определении количества поставляемых товаров следует учитывать, что закупаемые образцы швейных товаров имеют сезонный характер потребления. Для составления спецификации следует использовать прайс-лист и данные о потребности УП "Гродненская универсальная база" (таблицы 8–9).

6. Урегулировать спорные условия и составить протокол согласования разногласий по договору поставки (форма 9).

7. Подписать все составленные документы: проект договора, спецификацию, протокол рассмотрения разногласий.

8. Зарегистрировать договор поставки в бюро регистрации оптовой ярмарки по установленной форме 10.

Форма 7

ПРОТОКОЛ РАЗНОГЛАСИЙ

по договору № _____ от _____
между _____
на поставку _____ товаров в 200 __ г.

Номер пункта по договору	Редакция поставщика	Редакция покупателя

Покупатель _____

Приложение к договору № _____
от _____ года

Спецификация на поставку швейных изделий
в _____ году

Поставщик _____ Покупатель _____

Наименование ассортимента	Модель	Размер	Цена	Всего на год	В том числе по месяцам											
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17

**Таблица 8. Прайс-лист на ассортимент продукции ОАО "Элема",
предлагаемый к выпуску в планируемом году**

Модель	Ткани	Свободные оптово-отпускные цены на 1 изделие*, р.	Объем партии, ед.
<i>Пальто женское демисезонное из шерстяных тканей</i>			
508	"Восторг"	6800	1000
	"Седа"	9000	1000
П-1726-96	"Мирта"	6450	1000
88845	"Овен"	6600	1000
	"Мирта"	7000	1500
П-1735-96	"Мирта"	8130	3000
П-1791-96	"Амара"	7000	2000
88004	"Восторг"	6850	1000
	"Елан"	7900	1000
<i>Куртка женская утепленная из шерстяных тканей</i>			
П-1782-96	"Овен"	6300	1500
	"Восторг"	6500	1500
<i>Костюм женский</i>			
П-1650-96	"Зина"	6250	3000
56031	"Римма"	7200	1500
П-1705-96	"Римма"	7500	1500
<i>Костюм женский брючный</i>			
56013	"Зина"	6300	1500

* Цены условные.

**Таблица 9. Потребность УП "Гродненская универсальная база"
в швейных изделиях ОАО "Элема" на планируемый год**

Модель	Размеры	Количество, ед.
<i>Пальто женское демисезонное</i>		
508	88-96	50
П-1726-96	88-96	100
88004	88-104	75
88845	88-104	50
П-1791-96		25
Итого		300
<i>Куртка женская утепленная</i>		
П-1782-96	88-96	50

Окончание табл. 9

Модель	Размеры	Количество, ед.
<i>Костюм женский</i>		
П-1650-96	88-104	50
56031	88-96	50
Итого		100
<i>Костюм женский брючный</i>		
56013	88-96	50
Всего		500

Форма 9

ПРОТОКОЛ
согласования разногласий по договору поставки
№ _____ от _____ г. на _____ год
Поставщик _____
Покупатель _____

Номер пункта по договору	Редакция поставщика	Редакция покупателя	Согласованная редакция

Поставщик _____
(должность)

(ФИО, подпись)

Покупатель _____
(должность)

(ФИО, подпись)

Форма 10

Регистрация договоров и торговых сделок
на республиканской оптовой ярмарке
по формированию товарных ресурсов на _____ год

Номер договора и дата регистрации	Стороны договора (сделки)		Лица, уполномоченные на заключение сделки		Наименование продаваемого товара в групповом ассортименте	Объем проданного товара (количество)	Цена за единицу	Порядок расчета
	поставщик	покупатель	поставщик	покупатель				
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Задание 8. Оформление договора на проведение товарообменной (бартерной) операции

Цель занятия: изучить типовую форму договора на проведение товарообменной (бартерной) операции; оформить бартерную сделку, используя предложенные в задании исходные данные.

Литература: [5], [6], [9], [15].

Постановка ситуационной задачи

Бартер — это сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара.

Каждый из участвующих в договоре мены считается Продавцом имущества, которое он передает, и Покупателем имущества, которое он получает.

Вместо уплаты цены покупаемой вещи Покупатель взамен купленной предоставляет другую вещь.

Бартерная сделка не сопровождается переводом денежных средств со счетов покупателей на счета продавцов.

К договору мены (бартера) применяются юридические нормы, регулирующие отношения купли-продажи (поставки).

Рыночной экономике присуще использование многообразных форм взаимодействия субъектов хозяйствования исходя из конкретных условий.

Наиболее широкое распространение бартерные сделки получают в условиях дефицита оборотных средств у субъектов хозяйствования.

Положительная роль бартерных сделок в подобных условиях проявляется в том, что они дают определенный стимул развитию производства и активизируют товародвижение, межреспубликанский товарообмен, а следовательно, способствуют удовлетворению покупательского спроса.

ЧУП "Гомельская универсальная база" и ЗАО "Оршанская ПТФ «Світанак»" договорились о совершении бартерной операции на следующих условиях:

ЗАО "Оршанская ПТФ «Світанак»" обязуется поставить ЧУП "Гомельская универсальная база" верхнюю детскую одежду (пальто дошкольное, искусственный мех) качество которой будет соответствовать ГОСТ 25295-82 и удостоверяться сертификатом качества, в количестве 500 штук по цене 1620 тыс. р. за единицу. Товар будет отгружен со склада готовой продукции фабрики контейнерной отправкой на условиях франко-станция назначения.

Тара, упаковка и маркировка соответствуют ГОСТу. Срок поставки — в течение месяца с момента подписания договора.

В порядке встречной поставки товаров, равной договорной стоимости без платежа деньгами на компенсационной основе, ЧУП "Гомельская универсальная база" обязуется поставить ЗАО "Оршанская ПТФ «Світанак»" имеющиеся в ее распоряжении ткани одежные полушерстяные (ГОСТ 28000-88) по цене 540 тыс. р. за метр на тех же условиях.

Стороны договорились о том, что моментом перехода права собственности на товар необходимо считать момент передачи товара каждой из сторон, а перехода рисков на товар — момент передачи товара партнеру по договору каждой из сторон.

Каждая сторона обязана известить другую сторону об отгрузке в течение суток с момента отгрузки телеграммой с уведомлением.

Получив товар, каждая из сторон обязана телеграфом с уведомлением подтвердить получение товара в течение суток.

Юридические адреса и реквизиты сторон

ЗАО "Оршанская ПТФ
«Світанак»":
просп. Мира, 32, 223710
г. Орша, Витебской обл.,
телетайп 301859 "МЕХ"
телефоны: 5-40-80, 5-33-23
расчетный счет 000321302
в ОАО "Агропромбанк" г. Орши

ЧУП "Гомельская универсальная
база":
ул. 2-я Гражданская, 5а
246015 г. Гомель,
телетайп 110174 "Товар"
телефон 51-69-34
расчетный счет 000460802
в облуправлении ОАО "Агро-
промбанка"
г. Гомеля МФО 406400

для отправок контейнером —
ст. Центролит, код 154904
для отправок повагонных —
ст. Гомель, код 150000

Методические рекомендации по выполнению задания

На основе изучения типовой формы договора на проведение бартерной операции студенту предлагается ответить на следующие вопросы:

1. В чем состоят отличительные особенности бартерного договора?
2. Что является предметом бартерного договора?
3. Какова структура бартерного договора, какие разделы он включает?
4. Каковы обязанности каждой из договаривающихся сторон, касающиеся количества, ассортимента и качества товаров, сроков и условий поставки, тары и упаковки?
5. Каковы условия цены и оценки товара по бартерному договору?
6. Какие вопросы являются предметом взаимных обязанностей сторон по бартерному договору?
7. Каковы условия передачи товара по договору?
8. Каковы особенности установления срока действия договора?
9. Как определяется имущественная ответственность договаривающихся сторон, чем они должны руководствоваться?
10. Каковы правила изменения условий договора?
11. Какие юридические нормы регулируют отношения по бартерному договору?

На втором этапе работы студент самостоятельно оформляет бартерный договор по заданным условиям. При этом условия, касающиеся взаимной ответственности сторон, студент определяет по своему усмотрению исходя из действующего Положения о поставках товаров в Республике Беларусь, а также дополняет недостающие в задании условия самостоятельно.

Задание 9. Изучение содержания и анализ условий дилерского договора

Цель занятия: изучить типовой договор на дилерское обслуживание; выполнить анализ предложенного проекта дилерского договора и разработать предложения по совершенствованию его условий.

Литература: [5], [6], [9], [15].

Постановка ситуационной задачи

Дилерский договор — это договор купли-продажи, в котором дилер является основным покупателем этого товара на определенном рынке.

Дилер — лицо, осуществляющее перепродажу товара. Он может выступать одновременно как брокер и как самостоятельный торговец.

Как торговец он на свой страх и риск покупает товары и становится их собственником. Основная часть дохода дилера складывается между продажной и покупной стоимостью товаров.

В результате дилерского договора дилер приобретает право пользования фирменным наименованием продавца-изготовителя товара и, как крупный оптовик-покупатель, — скидки с цены товара при покупке партий товаров.

По конкретным договорам дилер обязуется покупать товар у продавца для дальнейшей реализации, в этом заключается его основная функция.

Кроме того, он может выполнять по договору ряд дополнительных функций, таких как:

- поставка сырья и материалов продавцу;
- принятие на себя обязательства комиссионера по отдельным товарам;
- реклама товара;
- сбор и предоставление информации продавцу о рынках сбыта;
- изучение качественных характеристик и технических параметров, а также динамики цен на продукцию продавца и аналогичную продукцию;
- рекомендации по совершенствованию ассортимента товаров;
- другие.

Заключение и исполнение дилерских договоров освобождает продавца-производителя товара от несвойственных ему функций сбыта, способствует сокращению документооборота, увеличению денежного обращения за счет приближения товара к потребителю, роста количества покупок, и позволяет производителю сосредоточить больше внимания на производстве товаров.

В процессе заключения дилерского договора стороны приобретают права и обязанности, которые регулируются договором, несут ответственность за нарушение условий договора.

Отношения между Продавцом и Дилером, не предусмотренные договором, регулируются нормами права.

Исходные данные

Типовая форма генерального договора на дилерское обслуживание (приложение).

Реальный договор на дилерское обслуживание между продавцом-производителем кондитерских изделий СП ОАО "Спартак" и его дилером Могилевской областной конторой "Бакалея".

Реальный договор на дилерское обслуживание между продавцом-производителем мебели ОАО "Бобруйскмебель" и его дилером ЗАО "Мебель" г. Москва.

Методические указания по выполнению задания

Каждый студент самостоятельно изучает генеральный договор на дилерское обслуживание, отвечая на предложенные вопросы:

Что является предметом договора на дилерское обслуживание?

Обязанности сторон по договору:

а) продавца;

б) дилера.

3. Права сторон по договору:

а) продавца;

б) дилера.

4. Ответственность сторон по договору:

а) продавца;

б) дилера.

5. В каких случаях стороны освобождаются от ответственности за неисполнение договорных обязательств?

6. Каковы сроки и порядок уведомления одной из сторон о невозможности исполнения обязательств по договору в случае наступления непредвиденных обстоятельств?

7. Каков порядок расторжения договора?

8. Каковы сроки исковой давности по дилерскому договору?

9. Как определяется срок действия договора и каковы правила изменения или дополнения в условиях договора?

После изучения типового договора на дилерское обслуживание студент изучает и анализирует предложенный преподавателем реальный договор с позиций полноты (сравнивая с генеральным договором на дилерское обслуживание) и соответствия нормативным документам условий договора.

В случае если договор требует дополнений, студент разрабатывает предложения по совершенствованию условий договора по нижеприведенной форме.

ДИЛЕРСКИЙ ДОГОВОР № _____

г. Гомель

" " _____ г.

Гомельское СП ОАО "Спартак", именуемое в дальнейшем Продавец, в лице генерального директора Недашковского В.И., действующего

щего на основании Устава, и Могилевская областная контора "Бакалея", именуемая в дальнейшем Дилер, в лице директора Турова В.Ф., действующего на основании Устава, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Данный договор устанавливает и регулирует сбыт Дилером кондитерских изделий, в дальнейшем именуемых товаром, производимым Продавцом, в силу чего Дилер и Продавец берут на себя следующие обязательства:

2. Права и обязанности дилера

2.1. Дилер обязуется покупать для дальнейшей реализации товар Продавца в количестве и ассортименте по согласованию между сторонами по заказу Дилера. Дилер имеет право получать от Продавца дилерское вознаграждение при условии реализации товара до 50 т в месяц в размере 3 %, при реализации от 50 т до 80 т — в размере 5 % и при условии реализации свыше 80 т в месяц — в размере 7 % от суммы, поступившей на расчетный счет Продавца при условии выполнения всех условий договора. В случае удержания дилерского вознаграждения без согласия Продавца, последний имеет право взыскать с Дилера 10 % штрафа от удержанной суммы.

2.2. Дилер осуществляет свою деятельность в следующих направлениях:

2.2.1. Осуществляет сбор информации о рынках сбыта продукции, производимой Продавцом.

2.2.2. Организует рекламу кондитерских изделий, производимых Продавцом, отчисляя для этих целей 1 % от получаемой прибыли.

2.2.3. Организует поиск возможных покупателей и реализует продукцию Продавца.

2.2.4. Изучает качественные характеристики и технические параметры, а также динамику цен на продукцию Продавца и аналогичную продукцию.

2.2.5. Самостоятельно ведет торговлю продукцией, производимой Продавцом.

2.2.6. Представляет интересы Продавца на территории г. Могилева и Могилевской области.

2.2.7. Оказывает услуги по поиску и закупке сырья для Продавца на выгодных для последнего условиях. В необходимых случаях имеет

право изыскания сырья для нужд производства. Фактом расчета сырьем за полученные кондитерские изделия необходимо считать дату поступления на склад Продавца. В случае оплаты Дилером импортного сырья, сумма зачисляется на момент предъявления подлинного платежного поручения. Сырье поставляется по дополнительному соглашению или договору по протоколу согласования цен на сырье.

2.2.8. Доставка сырья производится транспортом Продавца, следующим в обратном направлении от Дилера.

2.3. Все расходы по доставке товара на склад Дилера несет Продавец.

2.4. Все расходы, связанные с разгрузкой, хранением и погрузкой товара на складе Дилера, осуществляются за счет Дилера.

2.5. Дилер может пользоваться услугами субагентов. Оплата деятельности субагентов будет осуществляться за счет средств Дилера.

2.6. Дилер имеет право реализовывать продукцию за пределы Республики Беларусь без вознаграждения, предусмотренного пунктом 2.1. Отправка продукции производится Дилером за свой счет.

2.7. Дилер должен воздержаться от участия в акциях, направленных против интересов Продавца.

2.8. Дилер реализует продукцию, производимую Продавцом, в полном ассортименте и по ценам Продавца. Процентное соотношение реализуемой продукции устанавливается по соглашению сторон.

2.8.1. Дилер обязан предоставлять оперативную информацию на 1 и 15 числа каждого месяца с отображением остатков по складу в групповом ассортименте, наличия продукции с просроченным сроком реализации, перечень покупателей, просрочивших оплату за поставленную продукцию.

2.9. Риск случайной гибели товара, находящегося у Дилера, лежит на последнем. Дилер обязан обеспечить продажу кондитерских изделий в установленные сроки реализации.

По договоренности сторон по каждому отдельному случаю возможна замена товара. Расходы по переработке просроченной продукции решаются в каждом отдельном случае по согласованию сторон.

2.10. Дилер обязан предоставить в качестве обеспечения обязательств договор залога имущества или банковскую гарантию.

2.11. Дилер обязан реализовывать кондитерские изделия организациям торговли независимо от форм собственности этих организаций.

2.12. В случае прекращения деятельности одного из Дилеров, обслуживающих г. Могилев и Могилевскую область, другой Дилер обя-

зан продавать кондитерские изделия организациям торговли, которые ранее обслуживал этот Дилер.

3. Права и обязанности продавца

3.1. Продавец обязуется производить товар по ассортименту и дизайну по заказу Дилера в соответствии со своими техническими возможностями.

3.2. Продавец имеет право на следующее:

3.2.1. Давать указания Дилеру по исполнению настоящего договора, в том числе и в устной форме; право контроля за реализацией товара.

3.2.2. Наделять Дилера дополнительными полномочиями, необходимыми для выполнения настоящего договора, в том числе и генеральной доверенностью.

3.2.3. Требовать устранения недостатков и доработки результатов, представленных Дилером.

3.3. Продавец обязан выполнить следующее:

3.3.1. Предоставить в распоряжение Дилера свою продукцию.

3.3.2. Предоставить в распоряжение Дилера необходимую документацию на производимую продукцию.

3.3.3. Продавец обязан производить отгрузку контейнером, железнодорожным, автомобильным транспортом.

4. Приемка продукции

4.1. Приемка продукции производится согласно инструкции о приемке продукции по количеству и качеству.

4.2. Продукция должна соответствовать ГОСТу.

5. Порядок расчетов и ответственность сторон

5.1. Дилер обязуется произвести оплату за полученную продукцию в течение 15 банковских дней с момента отгрузки. В случае неоплаты в течение указанных дней, Продавец имеет право на выставление платежного требования в банк.

5.2. В случае просрочки оплаты полученного товара, Дилер оплачивает пеню в размере 0,15 % за каждый день просрочки платежа от стоимости неоплаченного товара. В случае просрочки оплаты свыше 10 дней пеня насчитывается в размере 1 %. Продавец имеет право удержать сумму пени при выплате дилерского вознаграждения.

5.3. Результаты работы сторон по настоящему договору оформляются ежемесячно актом сверки с 15 по 20 число месяца, следующего за отчетным, где отображаются вопросы, связанные с расходами по реализации кондитерских изделий. Оплата дилерского вознаграждения производится только при условии выполнения указанного пункта.

5.4. При нарушении пункта 2.6. Дилер уплачивает штраф Продавцу в размере 20 % от суммы проданного товара с правом расторжения договора в одностороннем порядке.

5.5. В случае систематического нарушения сроков оплаты (3 и более раз) Продавец имеет право перевести Дилера на предоплату с правом одностороннего расторжения договора.

5.6. В случае ухудшения финансового положения Продавца, последний вправе сократить сроки оплаты в одностороннем порядке.

5.7. В ноябре и декабре каждого года отгрузка продукции производится только по предварительной оплате.

5.8. В случае поставки Дилером сырья в адрес Продавца, оплата за продукцию производится путем составления акта взаимозачета.

6. Сроки исковой давности

6.1. Сроки исковой давности по требованиям сторон, вытекающим из настоящего договора, устанавливаются в 3 года.

6.2. Любой спор, разногласие или требование, возникающее или касающееся настоящего договора либо его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в хозяйственном суде по месту нахождения потерпевшей стороны.

7. Срок действия договора

7.1. Изменение настоящего договора может совершаться только в письменной форме и при условии взаимного согласия сторон.

7.2. Действие настоящего договора прекращается в следующих случаях:

7.2.1. По истечении установленного настоящим соглашением срока его действия.

7.2.2. По взаимному согласию сторон.

7.3. Срок действия настоящего договора — один год. Если ни одна из сторон не сообщит другой стороне настоящего соглашения о его расторжении за один месяц до истечения срока, то настоящее соглашение считается продленным на аналогичный срок.

Юридические адреса сторон

Продавец:

Ул. Советская, 63, 246655,
г. Гомель, Республика Беларусь.
ОАО "Спартак".
Расчетный счет № 12000420101
в ОАО "Белвнешэкономбанк"
г. Гомеля
МФО 151501213
Телефоны
Генеральный директор 52-70-16
факс 56-27-45;
Коммерческий директор 54-15-59;
Начальник отдела сбыта 57-16-12;
Отдел сбыта 57-31-73

Дилер:

Ул. Залуцкого, 25, г. Могилев,
Республика Беларусь.
расчетный счет
№ 2120200370049
в Октябрьском отделении
ОАО Белбизнесбанка
г. Могилева
код 153801727
Телефоны директора
42-05-88, 42-49-62

Продавец _____

Дилер _____

ДОГОВОР О ДИЛЕРСТВЕ

" ____ " _____ г.

г. Бобруйск

ОАО "Бобруйскмебель", именуемое в дальнейшем Продавец, в лице начальника Управления по маркетингу и сбыту Сиваева Александра Николаевича, действующего на основании Устава объединения, с одной стороны, и ЗАО "Мебель" (г. Москва), именуемое в дальнейшем Дилер, в лице генерального директора Поварова Ю. С., действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

Стороны осуществляют совместную деятельность по реализации продукции ОАО "Бобруйскмебель" в г. Москве и Московской области.

Продавец

1. Обеспечивает бесперебойность поставок по согласованному ассортименту и качеству.
2. Обеспечивает Дилера рекламной продукцией.

3. Гарантирует качество и комплектность поставляемой продукции. При некомплектности или заводских дефектах осуществляет допоставку или замену некачественной продукции на качественную за свой счет (на продукцию, не соответствующую стандартам, по согласованию сторон может быть снижена цена без возврата организации) в 30-дневный срок после получения претензии по качеству. О всех претензиях составляется соответствующий акт, подписываемый лицами, уполномоченными сторонами организаций.

4. Продавец ставит в известность Дилера о расширении ассортимента выпускаемой продукции.

5. Извещает Дилера о планируемых изменениях цен на продукцию не менее чем за 10 дней.

6. Осуществляет отгрузку продукции не позднее 7–10 дней с момента поступления заявки по реквизитам, указанным Дилером.

Дилер

1. Закрепляет соответствующие площади для выставки и продажи в магазинах г. Москвы продукции, поставляемой ОАО "Бобруйскмебель".

2. Производит маркетинг по сбыту продукции ОАО "Бобруйскмебель" своими силами и за свой счет на территории вышеназванных областей.

Осуществляет за свой счет необходимую рекламу для увеличения объема сбыта продукции.

3. Дилер обязуется реализовывать не менее _____ мебели в ассортименте в месяц.

4. Гарантирует защиту и соблюдение коммерческой тайны.

5. Создает условия для расширения сбыта продукции и увеличения прибыли от реализации на российском рынке.

6. Пользуется эксклюзивным правом реализации продукции ОАО "Бобруйскмебель" на вышеназванной территории.

Цена, порядок и сроки расчетов

1. Оплата за поставляемую продукцию в мебельные салоны производится Дилером _____.

2. Транспортные расходы по доставке продукции — по согласованным ценам.

3. Расходы по отправке мебели, таможенному оформлению несет Продавец и включает в расчет между участниками настоящего договора.

4. Расчеты за мебель осуществляются в белорусских и российских рублях исходя из отпускных цен Продавца и понесенных расходов, связанных с отгрузкой в указанный Дилером адрес в удобной для Продавца форме.

Форс-мажор

Ни одна из сторон не будет нести ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств по настоящему договору, если неисполнение вызвано обязательствами форс-мажора, а именно: наводнением, пожаром, землетрясением и другими стихийными бедствиями, возникшими после заключения настоящего договора. Если любое из таких обязательств непосредственно повлекло неисполнение в срок, установленный в приложении к настоящему договору, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

Если форс-мажорные обстоятельства будут существовать свыше 3-х месяцев, стороны будут иметь право расторгнуть настоящий договор полностью или частично без обязательств по возмещению другой стороне убытков (в том числе расходов).

Ответственность сторон

1. За нарушение сроков оплаты Дилер обязан выплатить ОАО "Бобруйскмебель" пеню в размере 0,2 % за каждый день просрочки оплаты.

2. Все споры, возникающие при исполнении настоящего соглашения, подлежат разрешению в арбитражном или хозяйственном суде по месту нахождения ответчика.

Срок действия соглашения

Соглашение вступает в силу с момента его подписания и действует до _____.

Особые условия

Юридические адреса сторон

Продавец:
ОАО "Бобруйскмебель"
Ул. Новошоссейная 2
213805 г. Бобруйск
ОАО "Белагропромбанк" г. Минска
код 964
Расчетный счет № 632849
ИНН 100693551
КБ "АВТОБАНК" г. Москвы

Дилер:
ЗАО "Мебель"
г. Москва
ИНН 7720300654 ЗАО "Мебель"
Расчетный счет 6446771
в Национальном банке
Российской Федерации

Начальник Управления по маркетингу _____
и сбыту ОАО "Бобруйскмебель" _____

(подпись)

(печать)

(подпись)

(печать)

Приложение 1 к договору 2

г. Москва

дата

1. ОАО "Бобруйскмебель" предоставляет скидку ЗАО "Мебель" на все виды поставляемой продукции в размере 10 %, устанавливаемую при отпуске товара за российские рубли.

2. Полученную прибыль ЗАО "Мебель" направляет на проведение рекламной компании.

3. Данное приложение является неотъемлемой частью договора.

4. Приложение вступает в силу с момента подписания.

Ген. директор
ОАО "Бобруйскмебель"

Ген. директор
ЗАО "Мебель"

Печать ФИО

Печать ФИО

Реквизиты

Задание 10. Оформление договора консигнации

Цель занятия: приобрести необходимые навыки анализа ситуаций, связанных с закупкой товара на условиях консигнации.

Литература: [1], [2], [8], [14], [27].

Договор консигнации — один из распространенных ныне в коммерческой практике хозяйственных договоров. Однако при его заключении и исполнении субъекты хозяйствования сталкиваются с закономерными трудностями. Главная из них заключается в том, что в отличие от иных хозяйственных договоров (поставка, аренда, подряд, перевозка) отношения по поводу консигнации не урегулированы ни в Гражданском кодексе Республики Беларусь, ни в иных нормативных актах гражданско-правового характера.

С точки зрения гражданского права, договор консигнации — это разновидность договора комиссии. В соответствии со статьей 402 Гражданского кодекса Республики Беларусь "по договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить для комитента одну или несколько сделок от своего имени". В мировой и отечественной коммерческой практике договор консигнации выступает как разновидность договора комиссии, в соответствии с которым Консигнатор от своего имени на условиях и в порядке, предусмотренными договором, реализует третьим лицам товар, принадлежащий Консигнанту, за определенное вознаграждение.

При консигнации возникает два вида правоотношений:

1) Отношения между Консигнатором и Консигнантом по реализации первым товара, принадлежащего второму.

2) Отношения между Консигнатором и третьими лицами (покупателями), приобретающими товар.

Первый вид отношений регулируется самим договором консигнации, второй — договорами купли-продажи, заключаемыми Консигнатором с покупателями.

Договор консигнации обычно отражает ряд таких существенных моментов, как место и время заключения, наименования сторон, обязанность Консигнатора реализовывать от своего имени передаваемый ему Консигнантом товар, его общую стоимость, порядок и сроки передачи товара от Консигнанта Консигнатору, порядок и сроки его реализации Консигнатором третьим лицам и т. д. Условия договоров купли-продажи товара третьим лицам определяются Консигнатором

самостоятельно, но они не могут противоречить условиям договора консигнации, не могут выходить за рамки полномочий Консигнатора в отношении товара, представленного ему Консигнантом по договору.

Коммерческий смысл консигнации в отечественной практике обычно состоит в том, что Консигнант поручает реализацию своих товаров в определенном регионе местному субъекту хозяйствования — Консигнатору, который в отличие от Консигнанта имеет в данном регионе устойчивую деловую репутацию, собственную розничную торговую сеть, устойчивые коммерческие связи и т. д. Для Консигнатора выгода консигнации по сравнению с простой покупкой товара для последующей перепродажи заключается в том, что расчет с Консигнантом за товар обычно производится после фактической реализации товара третьим лицам. Консигнационный товар может передаваться от Консигнанта Консигнатору, либо Консигнатор может продавать товар со склада Консигнанта (классический вариант консигнации). Но и в том, и в другом случае право собственности сохраняется за Консигнантом.

Ситуация 1

Изучить типовой договор консигнации (приложение) и ответить на следующие вопросы:

1. Каков состав участников договора консигнации?
2. Какие основные функции выполняют участники договора консигнации после его заключения?
3. С какими коммерческими договорами имеет сходство договор консигнации?
4. В чем состоит основное отличие договора консигнации от договора поставки товара с условием оплаты по мере его реализации?
5. Какие структурные части обычно предусматриваются в договоре консигнации?
6. Со складов кого из участников договора консигнации может быть реализован товар?
7. Какую информацию должен содержать отчет Консигнатора?

Ситуация 2

Составить договор консигнации и спецификацию к нему; рассчитать сумму вознаграждения ПКФ "Минтехпром"; составить отчет Консигнатора перед Консигнантом.

Исходная информация для решения коммерческой ситуации

Компания "Мерлони Электро" (Италия, Милан) и ПКФ "Минтех-пром" (Республика Беларусь, Гомель) договорились о поставке из Италии бытовой электротехники в течение года на условиях консигнации. Денежная валюта в договоре — американские доллары. Товар (70 холодильников по 390 долл. США, 85 СВЧ-печей — по 285 долл. США, 68 стиральных машин — по 340 долл. США) будет доставляться на консигнационный склад Республики Беларусь за счет итальянской стороны. Стороны договорились о предъявлении претензий по качеству продукции лишь в случае предъявления претензий третьей стороной, которой реализован товар. Расходы по возврату товара с консигнационного склада Консигнанту несет Консигнант.

Любое изменение условий реализации должно быть согласовано предварительно (не менее чем за 5 дней до изменения). Белорусская сторона перечисляет выручку за проданный товар до 10-го числа каждого месяца на счет Консигнанта и предоставляет отчет о реализации. Вознаграждение составляет 7 % от цены продажи. Пеня за непорочное перечисление средств Консигнанту — 2 % в день от стоимости проданного товара.

Ситуация 3

Проанализировать содержание нижеприведенного реального договора консигнации между Республиканским алмазообрабатывающим унитарным предприятием "Гомельское производственное объединение «Кристалл»" и ЗАО "Белорус диамант", дать ему оценку.

ДОГОВОР № ЗАИ/106 передачи товара на консигнацию

г. Гомель

8 августа _____ г.

РАУП ГПО "Кристалл", именуемое в дальнейшем Консигнант, в лице начальника производства "Завод алмазного инструмента" Горлача А. Г., действующего на основании генеральной доверенности № 802 от 13.03.____ г, с одной стороны, и ЗАО "Белорус Диамант", в дальнейшем Консигнатор, в лице председателя правления Сороковского А.Т., с другой стороны, заключили договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Консигнант обязуется поставить товар согласно прилагаемой

спецификации, а Консигнатор — принять, реализовать и оплатить товар в соответствии с условиями настоящего договора.

1.2. Консигнант остается собственником товара в течение всего срока нахождения товара у Консигнатора.

1.3. Срок консигнации составляет 60 (шестьдесят) календарных дней.

2. Обязанности и права Консигнанта

2.1. Консигнант обязан выполнить следующее:

2.1.1. Предоставлять на реализацию товар в ассортименте, количестве и по цене согласно спецификации (табл. 10).

2.2. Консигнант имеет право на следующее:

2.2.1. Контролировать соблюдение Консигнатором условий реализации товара

2.2.2. Изменять условия реализации переданного на консигнацию товара по согласованию с Консигнатором.

3. Права и обязанности Консигнатора

3.1. Консигнатор обязан выполнить следующее:

3.1.1. Принять товар в сроки, оговоренные договором.

3.1.2. Выполнять условия реализации товара, установленные Консигнантом.

3.1.3. Реализовывать товар по цене, не превышающей отпускную цену Консигнанта на 15 %. Разница между отпускной ценой Консигнанта и фактической ценой при продаже (до 15 %) является вознаграждением Консигнатора.

3.1.4. По мере реализации перечислять на расчетный счет Консигнанта суммы, полученные от реализации товара, в течение 5 (пяти) банковских дней с момента реализации товара.

3.1.5. За свой счет размещать рекламу на передаваемые ему Консигнантом товары в периодической печати.

3.1.6. В случае, если товар не будет реализован в течение срока консигнации, Консигнатор по согласованию с Консигнантом обязан выполнить следующее:

- либо приобрести товар в свою собственность, оплатив его полную стоимость Консигнанту;
- либо вернуть товар Консигнанту на условиях, изложенных в пункте 5 настоящего договора;

3.1.7. Ежемесячно, не позднее 5 числа каждого месяца, передавать Консигнанту данные по остаткам товара, полученного на консигнацию.

3.1.8. Производить переоценку товара на основании документов, предоставляемых ему Консигнантом.

3.2. Консигнатор имеет право на следующее:

3.2.1. Не принимать товар на консигнацию, если он не соответствует по количеству, маркировке, упаковке, качеству и требованиям, установленным в настоящем договоре.

3.2.2. Предложить Консигнанту изменить условия реализации товара (при наличии объективных причин, усложняющих его реализацию); при этом новые условия реализации товара и срок от отгрузки товара до его оплаты или возврата согласовывается Консигнантом в десятидневный срок в письменной форме.

4. Сроки и порядок поставки

4.1. Поставка товара производится в сроки, указанные в спецификации либо в дополнительной заявке, письменно согласованной сторонами. Датой поставки считается день отгрузки товара со склада Консигнанта.

4.2. Доставка товара производится транспортом Консигнанта. Груз сопровождается товарно-транспортной накладкой.

5. Возврат товара

5.1. По требованию Консигнанта товар подлежит возврату и Консигнатор обязан выполнить следующее:

5.1.1. В течение 10 календарных дней с момента получения извещения о возврате произвести возврат товара.

5.1.2. Упаковывать возвращаемый товар в соответствии с требованиями нормативной документации, обеспечивающими сохранность товара при перевозке.

5.1.3. В случае возврата товара транспортные расходы оплачиваются Консигнатором.

6. Цена товара

6.1. Товар отгружается по ценам, действующим на момент отгрузки и согласованным с Консигнатором путем подписания спецификации.

6.2. При нахождении товара у Консигнатора Консигнант имеет право переоценить остатки товара, находящиеся на складе Консигнатора, о чем он должен предварительно (за 3 дня) известить другую сторону в письменной форме. После получения извещения о пере-

оценке товара Консигнатор должен снять остатки товара на складе, произвести переоценку и передать Консигнанту всю информацию по остаткам и сумме задолженности после переоценки в течение 5 календарных дней.

7. Порядок приемки

7.1. Приемка продукции по количеству и качеству осуществляется в соответствии с инструкцией "О порядке приемки товара по количеству и качеству", утвержденной постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь № 285 от 26 апреля 1996 г. по транспортным и сопроводительным документам в момент разгрузки на складе Консигнатора.

8. Ответственность сторон

8.1. За несвоевременное перечисление денежных средств, вырученных за реализацию товара, Консигнатор выплачивает Консигнанту пеню в размере 0,15 % за каждый день неуплаты от неуплаченной суммы.

8.2. Уплата неустойки (штрафа, пени) и возмещение убытков, причиненных ненадлежащим исполнением обязательств, не освобождает стороны от исполнения своих обязательств.

9. Прочие условия

10. Срок договора, изменение и расторжение договора, рассмотрение споров

10.1. Договор вступает в силу с момента подписания сторонами и действует по 31 декабря ____ г. Действие договора может быть продлено с согласия сторон на следующий год.

10.2. Изменение условий договора возможно только по обоюдному согласию сторон.

10.3. Досрочное расторжение договора может иметь место по согласованию сторон.

10.4. В случае расторжения договора сторона должна предупредить об этом другую сторону письменно за 45 дней.

10.5. Все изменения и дополнения к настоящему договору будут действительны лишь при условии, если они выполнены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

СПЕЦИФИКАЦИЯ

к договору № ЗАИ/106 от 8 августа 1997 г.

Консигнант: Производство "Завод алмазного инструмента" РАУП ГПО "Кристалл"

Консигнатор: ЗАО "Белорус Диаманд"

№ п/п	Наименование	Марка связи	Марка алмазного порошка	Относительная концентрация	Зернистость	Цена, р.	Кол-во	Сумма, р.	Срок поставки
1	Круги формы 12А2×45 125×6×32×40	B2-01	AC4(AC6)	100	63/50	464600	1	464600	август 1997
2	150×10×3×32×40	B2-01	AC4(AC6)	100	80/63	665300	1	665300	август 1997
3	Круги формы 12А2×20 125×6×3×32×16	B2-01	AC4(AC6)	100	125/100	399800	2	399800	август 1997
4	Круги формы 1А1 100×6×5×20	B2-01	AC4(AC6)	100	125/100	490800	1	490800	август 1997
5	150×6×5×20	B2-01	AC4(AC6)	100	100/80	586300	1	586300	август 1997
6	Круги формы 1А1RSS/C1 254×22	M6-23	AC80	35	315/250	2318600	1	2318600	август 1997
7	998×120	M6-23	AC80	35	315/250	12765400	1	12765400	август 1997

№ п/п	Наименование продукции	Ед. изм.	Цена, р.	Кол-во	Стоимость, р.	Срок поставки
8	Конструктор № 2	шт.	274000	2	548000	август 1997
9	Конструктор № 3	шт.	147000	2	294000	август 1997
10	Конструктор № 4	шт.	278000	2	556000	август 1997
11	Зажигалка ЗБУ-125	шт.	9000	20	180000	август 1997
12	Зажигалка ЗБУ-129	шт.	9000	20	180000	август 1997
13	Зажигалка ЗП А1-10 М	шт.	32000	10	320000	август 1997

Итого: двадцать миллионов сто шестьдесят восемь тысяч четыреста рублей.Начальник производства РАУП ГПО "Кристалл"
правления ЗАО "Белорус Диаманд"

Председатель

МП _____

МП _____

Задание 11. Оформление аукционной сделки

Цель занятия: проверить знания по изучаемой теме; приобрести навыки в оформлении документов аукционной сделки; научиться оценивать результаты совершенной сделки.

Литература: [3], [5], [20].

Аукцион — вид рыночной торговли, при которой продавец, желая получить максимальную прибыль, использует прямую конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже.

В условиях рыночной экономики роль аукционных торгов, проводимых по инициативе владельцев товаров с целью выгодной продажи, возрастает.

Через аукционы реализуются также в принудительном порядке конфискованные, невостребованные и неоплаченные товары, заложенное и не выкупленное в срок имущество и т. п.

С учетом сказанного, коммерсант должен знать существующие правила и порядок проведения аукционов, уметь оформить аукционную сделку и оценить ее эффективность.

Ситуация 1

На основе изучения учебной литературы и нормативных документов, регламентирующих торговлю товарами народного потребления через аукционы выполните следующие задания:

1. Определите понятие "аукцион".
2. Назовите перечень товаров народного потребления, которые подлежат аукционной продаже в Республике Беларусь.
3. Дайте определение понятия "лот".
4. Назовите субъекты хозяйствования, которые могут проводить аукционы.
5. Назовите виды аукционов:
 - с точки зрения побудительных мотивов их проведения;
 - с точки зрения особенностей процедуры их проведения;
 - по специализации.
6. Порядок правового регулирования деятельности аукционной организации.
7. Назовите этапы проведения аукциона, их последовательность.
8. Назовите примерный состав аукционного комитета, его полномочия и функции.

9. Назовите особенности обустройства аукционного зала и его вспомогательных помещений.

10. Охарактеризуйте этап подготовительной работы по проведению аукциона.

11. Охарактеризуйте процедуры аукционного торга.

12. Изложите порядок:

- действий и оформления документов на аукционе;
- расчетов за приобретенный на аукционе товар и оформление аукционной операции;
- распределения доходов от продажи товаров на аукционе.

13. Какова имущественная ответственность за нарушение правил аукционной торговли его участниками?

Ситуация 2

Исходя из предложенного ниже условия и предоставленных преподавателем форм соответствующих документов, оформить аукционную сделку.

Исходные данные

Минская организация аукционной торговли, находящаяся по адресу: г. Минск, ул. Я. Коласа, 5, тел. 52-41-64 (директор аукциона Воробьев Сергей Геннадьевич), опубликовала в средствах массовой информации сообщение об аукционе, который должен состояться 3 июня сего года.

Для продажи на аукционе было предложено пять лотов товаров (табл. 11).

Таблица 11

Номер лота	Наименование товара	Количество товара, ед.	Начальная цена за ед., тыс. р.
1	Палантины из шкурок норки натурального цвета	10	6000
2	Видеомагнитофоны	5	5000
3	Холодильники "Атлант"	2	7000
4	Кофе "Арабика" 100 % в упаковке по 100 г	1000	16
5	Икра лососевая	800	130

В результате торгов было продано два лота — № 1, № 4.

Лот № 1 предложен к продаже СП "Элегант", представляющим собой объединение ателье индивидуального пошива и организации коопзаготпрома, находящимся по адресу: г. Гомель, ул. Интернациональная, 27, тел. 55-87-20 (директор СП "Элегант" Шилова Любовь Константиновна).

Аукционистом дана краткая характеристика товара: палантины из шкурок норки натурального цвета, длиной 2 м, шириной 40 см, на конце имеются хвосты, по 5 штук на каждой шкурке. Потребительские свойства товара соответствуют 1 сорту.

Покупателем, предложившим окончательную аукционную цену 6 млн 800 тыс. р., стал Минский Дом моделей в лице директора Соколова Петра Семеновича.

Лот № 4 предложен к продаже СП "Присот", находящимся по адресу: г. Минск, ул. Володарского, 16, тел. 57-14-28 (директор СП Чернов Игорь Николаевич).

Потребительские свойства товара соответствуют высшему сорту.

В результате торгов покупателем, предложившим окончательную аукционную цену в размере 18 тыс. р. за пачку кофе, стало ОАО "Белкофе" в лице директора Захарова Игоря Анатольевича.

Правилами проведения аукциона предусмотрен штраф в размере 10 % от продажной цены лота за отказ от оплаты товара.

Аукционной организации выплачивается 10 % от общей суммы дополнительной выручки.

Методические указания по выполнению ситуации 2

Рекомендуется следующая последовательность выполнения:

1. Оформить предложение по выдвижению товара на аукцион (форма 11).
2. Оформить протокол аукционного соглашения (форма 12).
3. Составить информационную карту на товар (форма 13).
4. Зарегистрировать товар в аукционной ведомости (форма 14).
5. Оформить аукционную сделку (форма 15).
6. Определить дополнительную сумму выручки от аукциона и распределить ее между продавцом и аукционом.

БЛАНК
предложения по выдвижению
товара на аукцион от

Директору аукциона

(наименование организации)

(ФИО руководителя

или наименование организации)

Предлагаю принять к выставлению для продажи на аукционе

(наименование товара)

в количестве _____ единиц
(прописью)

Товар имеет характерные особенности: _____

(размер, качество, цвет, сведения об изготовителе)

Предлагаемая цена продажи _____
за единицу товара

_____ р.
(сумма прописью)

Результаты анализа предложения прошу сообщить по адресу:

Телефон

" ____ " _____ г.

(подпись владельца)

к порядку проведения аукциона
по продаже товаров народного
потребления

(наименование организации,
проводящей аукцион)

ПРОТОКОЛ № _____

Комиссия в составе _____

Принял на комиссию _____

(наименование изделия, для автомобиля —
номер двигателя, шасси, кузова)

Розничная (договорная) цена _____

Стартовая аукционная цена _____

Фактическая цена реализации
на аукционе _____

Председатель _____

Члены комиссии: _____

Дата заполнения протокола " _____ " _____ г.

Наименование организации,
проводящей аукцион

УТВЕРЖДАЮ
Председатель аукционного
комитета (директор аукциона)

(ФИО)

(подпись)

ИНФОРМАЦИОННАЯ КАРТА № _____

Полное наименование товара _____

Описание товара (размеры, цвет) _____

Потребительские свойства _____

Качество _____

Отличительные особенности _____

Количество экземпляров _____

Стартовая цена одного экземпляра _____

Составил коммерсант _____
(ФИО) (подпись)

Дата заполнения карты " ____ " _____ Г.

Наименование организации,
организующей аукцион

УТВЕРЖДАЮ

Председатель аукционного
комитета (директор аукциона)

Дата проведения аукциона

"__" ____ г.

(ФИО)

(подпись)

АУКЦИОННАЯ ВЕДОМОСТЬ

Но- мер п/п	Но- мер лота	Наиме- нова- ние товара	Номер аукци- онного согла- шения	Номер инфор- маци- онной карты	Количе- ство (штук, пар, ком- плектов и т. д.)	Старто- вая аукци- онная цена, р.	Окон- чатель- ная аукци- онная цена, р.	Дан- ные о поку- пате- ле	Номер товар- ного чека	Доход от аук- цион- ной прода- жи, р.
-------------------	--------------------	----------------------------------	--	--	---	---	--	---------------------------------------	---------------------------------	--

(подпись)

Бухгалтер _____

(ФИО)

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ПО СОВЕРШЕНИЮ АУКЦИОННОЙ СДЕЛКИ

Я, _____
(ФИО и паспортные данные)

обязуюсь в течение _____ минут оплатить купленный мною на аукционе

(название организации)

ЛОТ №

(наименование товара)

В противном случае обязуюсь выплатить аукциону _____

(название)

штраф в размере _____ рублей.

(сумма прописью)

" _____ " _____ час _____ мин.
(дата) (время)

Подпись

Примечание

Каталог предлагаемых к продаже на аукционе лотов содержит следующее:

- фотографическое изображение товаров;
- характеристику товаров;
- сорт и количество единиц в лоте;
- условия аукционной продажи;
- дату открытия аукциона;
- место проведения;
- время выставки;
- время проведения торгов;
- последний день платежа за купленные товары.

Задание 12. Изучение изготовителей и внутрисистемных поставщиков товаров народного потребления на внутреннем рынке (для самостоятельной работы студентов)

Цель занятия: изучить классификацию поставщиков, а также основных изготовителей товаров народного потребления на внутреннем рынке Республики Беларусь.

Литература: [7].

Методические указания по выполнению задания

1. Изучить классификацию поставщиков (рис. 2).
2. Изучить поставщиков-изготовителей товаров народного потребления промышленных министерств и ведомств по перечням, предложенным в таблицах 12–19, на рис. 3.



Рис. 2. Признаки классификации поставщиков

Таблица 12. Поставщики-изготовители товаров, входящие в концерн "Беллегпром"

Наименование товаров	Организации
1. Швейные изделия	1. Барановичская швейная фабрика 2. ОАО "Брестская швейная фирма «Надзея»" 3. Бобруйская НПКФ "Славянка" 4. Витебская швейная фабрика "Знамя индустриализации" 5. Гродненское ОАО "Швейно-торговая фирма «Элод»" 6. Гомельское ОАО "Коминтерн" 7. Жлобинская швейная фабрика 8. РУП "Швейная фирма «Лона»" 9. ОАО "Элема" 10. ОАО "Молодечненская швейная фирма «Юнона»" 11. ЗАО "Могилевская швейная фирма «Веснянка»" 12. ОАО "Мозырская швейная фабрика «Надэкс»" 13. ОАО "Дзержинская швейная фабрика «Элиз»" 14. ОАО "Мона" 15. ЗАО "Оршанская ПТФ «Світанак»" 16. ОАО "Борисовская швейная фабрика" 17. Жлобинское ОАО "Белфа" 18. ЗАО "Фабрика головных уборов «Людмила»" 19. РУПП "Меховая фабрика" 20. ОАО "Белорусский Центр Моды"
2. Трикотажные изделия	1. ОАО "Брестская трикотажная фирма «Элма»" 2. ОАО "Пинское ПТО «Полесье»" 3. ОАО "Бобруйсктрикотаж" 4. ОАО "Алеся" 5. ОАО "8 марта" 6. ОАО "Купалинка" 7. ОАО "Світанак" 8. Витебское ОАО "КИМ" 9. РУПП "Барановичская трикотажная фабрика «Баверти»"
3. Чулочно-носочные изделия	1. ОАО "Брестский чулочный комбинат" 2. Витебское ОАО "КИМ" 3. ОАО "8 марта" 4. Гродненское производственное прядильно-ниточное объединение

Наименование товаров	Организации
4. Кожаная обувь	1. ООО "Сивельга" 2. Отико СП 3. ОАО СП "ЛеГранд" 4. СП "Чевляр" ООО 5. Рейлит СП ООО 6. Красный октябрь ОАО 7. ОАО "Гродненская обувная фабрика «Неман»" 8. ОАО "Лидская обувная фабрика" 9. ОАО "Могилевобувь" 10. ОАО "Барановичская обувная фабрика" 11. ОАО "Бобруйская обувная фабрика" 12. Гомельское республиканское обувное унитарное предприятие "Труд" 13. Эвимар ОАО СП 14. Ирвит ООО 15. ЗАО СП "БелКельме" 16. Белвест ООО СП
5. Ковровые изделия	1. ОАО "Ковры Бреста" 2. ОАО "Витебские ковры"
6. Корсетные изделия	СП ЗАО "Милавица"
7. Кожгалантерейные товары	1. ОАО "Галантэя" 2. ОАО "Пинский завод искусственных кож" 3. Гродненская фабрика перчаток "Акцент"
8. Льянные ткани	АПТП "Оршанский льнокомбинат"
9. Хлопчатобумажные ткани	Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение "Блакiт"
10. Головные уборы	ЗАО "Фабрика головных уборов «Людмила»"
11. меховые изделия	1. Жлобинское ОАО "Экспериментальная швейная фабрика" 2. РПУП "Витебский меховой комбинат" 3. РУПП "Меховая фабрика"
12. Шерстяные ткани	1. РУПП "Гроднотекстиль" 2. ОАО "Камволь" 3. ОАО "Сукно"
13. Шелковые ткани	1. АП "Моготэкс" 2. КП "Витебский комбинат шелковых тканей"
14. Резиновая обувь	Кричевский завод резиновых изделий РУП
15. Хлопчатобумажные нитки	Гродненское производственное прядильно-ниточное объединение
16. Посуда	ЗАО "Добрушский фарфоровый завод"
17. Тюлегардинные изделия	ОАО "Лента"

Таблица 13. Поставщики-изготовители товаров, входящие в концерн "Белместпром"

Наименование товаров	Организации
1. Мебель	1. ОАО "Коссовское мебельное производственное объединение" 2. Кобринская мебельная фабрика 3. Калинковичский мебельный комбинат 4. Мозырское ПО "Мебель" 5. Лидская мебельная фабрика 6. Козловщинская мебельная фабрика 7. Свислочская фабрика лозовой мебели 8. Шкловская мебельная фабрика 9. Арендное предприятие "Воропаевский ДОК" 10. Глусский деревообрабатывающий завод 11. Кировский ДОК
2. Культтовары	1. Новогрудское МПО 2. АП "Минский опытно-экспериментальный завод им. Гастелло" 3. Молодечненская фабрика музыкальных инструментов 4. ОАО "Музинструмент", г. Борисов 5. Брестский ПКФ "Металлист"
3. Хозтовары	1. Кобринское государственное предприятие "Химик" 2. УП "Бархим" 3. Витебское ПО "Витпласт" 4. РУП "Витебский механический завод" 5. Бешенковичская шорная фабрика 6. Речицкий завод "Термопласт" 7. Арендное предприятие "Гомельская зеркальная фабрика" 8. Завод "Речицкая керамика" 9. Гомельский завод "Импульс" 10. Калинковичский завод бытовой химии 11. Сморгонский литейно-механический завод 12. Новогрудское МПО 13. Слуцкий завод "Эмальпосуда" 14. Борисовский завод бытовой химии ОАО 15. Ивенецкий завод художественной керамики 16. Борисовский завод "Красный металлист" 17. Руденский завод "Вторполимер" 18. ОАО "Руденск" 19. Радошковичское ПО "Белхудожкерамика"

Наименование товаров	Организации
	20. Полоцкий завод сельхозоборудования 21. ОАО "Гомельпласт" 22. Лепельское ПДО 23. ОАО "САНТЭП" 24. Волмет ОАО 25. Минское ЗАО "Аклия" (елочное стекло) 26. ПО "Ольса" 27. Щучинский завод сельхозинвентаря ОУПП
4. Стройматериалы	1. Пружанский комбинат стройматериалов 2. Домановский ПТК стройматериалов 3. Оршанский комбинат стройматериалов 4. ОКУПП "Волковыскстройматериалы" 5. Скидельский комбинат стройматериалов 6. Верхнедвинский комбинат стройматериалов 7. Витебское ПО "Строитель"
5. Швейные изделия	1. ОАО "Гомельчанка" 2. Новогрудское государственное предприятие "Купалінка" 3. Оршанское ВПО "Труд" (швейные изделия) 4. Пинская ПТФ "Прамень" 5. Брестская ПТФ "Мара" 6. Витебское ПО "Витебчанка" 7. Чашнинский комбинат промтоваров 8. Пружанский ПТК "Веснянка"
6. Трикотажные изделия	1. КУПТФ "Славянка" 2. Витебское ПО "Труд" 3. Минский ПТК "Верас" (трикотажные изделия) 4. Витебская ФХИ "Купава"
7. Валяная обувь	1. Новогрудская валяльно-войлочная фабрика 2. Смиловичская валяльно-войлочная фабрика
8. Галантерея	1. Витебское ПО "Виттекс" 2. Ганцевичский кожгалантерейный комбинат 3. ОАО "Минская зеркальная фабрика"
9. Текстильно-ткацкие изделия	1. КУПП "Кобрин-Текстиль" 2. Слонимское ПО "Текстильщик" 3. ОАО "Речицкий текстиль" 4. Толочинская текстильная фабрика
10. Подушки перовые	1. Слонимская фабрика перо-пуховых изделий ОУПП

**Таблица 14. Поставщики-изготовители, входящие в состав
Министерства промышленности Республики Беларусь**

Наименование товаров	Организации
1. Телевизоры	1. ЗАО "Завод «Горизонт»" 2. Витебское РУПП "Витязь" 3. Гродненское ГРУПП "Радиоволна"
2. Мотоциклы, велосипеды для взрослых	ОАО "Мотовело"
3. Велосипеды детские	ООО "Кронон"
4. Холодильники, морозильники	ЗАО "Атлант"
5. Стиральные машины	1. РУП "Гомельский станкостроительный завод им. Кирова" 2. ОАО "Термопласт" 3. ОАО "Техноприбор"
6. Пылесосы	РУП "Лепельский электромеханический завод"
7. Лампы нормально-осветительные	ОАО "Брестский электроламповый завод"
8. Замочные изделия	1. РУП "Минский завод автоматических линий" 2. РУП "Барановичский завод автоматических линий"
9. Часы	1. ОАО "Минский часовой завод" 2. ОАО "Витебский приборостроительный завод" 3. УП "Брестский завод «Цветотрон»"

**Таблица 15. Поставщики-изготовители, входящие в концерн
"Беллесбумпром"**

Наименование товаров	Организации
1. Мебель	1. ОАО "Ивацевичдрев" 2. ЗАО "Пинскдрев" 3. ОАО "Богушевскмебель" 4. ОАО "Витебскмебель" 6. ОАО "Гомельдрев" 7. ОАО "Гомельская мебельная фабрика «Прогресс»" 8. ОАО "Жлобинмебель" 9. Калинковичская мебельная фабрика 10. ОАО "Мозырьдрев" 11. ОАО "Речицадрев"

Наименование товаров	Организации
	12. ОАО "Гродненская мебельная фабрика" 13. ОАО "Мостовдрев" 14. ОАО "Слониммебель" 15. ОАО "Борисовдрев" 16. ОАО "Минскмебель" 17. ОАО "Минскпроектмебель" 18. ЗАО "Молодечномебель" 19. Синявская мебельная фабрика ОАО 20. ОАО "Слуцкая мебельная фабрика" 21. ЗАО "Бобруйскмебель" 22. Бобруйская мебельная фабрика им. П. Осипенко ОАО 23. Фандок ОАО 24. СОАО "Могилевмебель "
2. Тетради (школьные, общие)	1. ОАО Добрушская бумажная фабрика "Герой труда" 2. ОАО "Бумажная фабрика «Спартак»"
3. Спички	1. ЗАО "Пинскдрев" 2. ПО "Борисовдрев" 3. ОАО "Гомельдрев"
4. Обои	1. ОАО "Гомельобои" 2. ОАО "Белорусские обои"

**Таблица 16. Поставщики-изготовители, входящие в состав
Министерства архитектуры и строительства
Республики Беларусь**

Наименование товаров	Организации
1. Посуда фарфоро-фаянсовая	ОАО "Минский фарфоровый завод"
2. Цемент, шифер	1. ОАО "Красносельскстройматериалы" 2. ПРУП "Кричевцементношифер"
3. Мягкая кровля	ОАО "Кровля"
4. Стекло оконное	ОАО "Гомельстекло"
5. Сантехкерамика	ОАО "Керамин"
6. Замочные изделия	Могилевский завод "Строммашина"

Таблица 17. Поставщики-изготовители, входящие в состав Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь

	Наименование товаров	Организации
Департамент по хлебо-продуктам	1. Макароны изделия	ОАО "Боримак"
	2. Хлебопродукты (мука, крупа, комбикорм)	Областные (городские) организации
Республиканское объединение государственных предприятий по промышленному птицеводству РО "Белптицепром"	1. Птица 2. Яйца	Областные (городские) организации
Отдел прудового хозяйства	Рыба	Областные (городские) организации

Таблица 18. Поставщики-изготовители, входящие в состав концерна "Белгоспищепром"

Наименование товаров	Организации
1. Ликероводочные изделия	1. РУП "Брестский ликеро-водочный завод «Белалко»" 2. РУП "Гомельский ликеро-водочный завод" 3. РУП "Гродненский ликеро-водочный завод" 4. РУП "Климовичский ликеро-водочный завод" 5. РУП "Минск Кристалл" 6. РУП "Витебский ликеро-водочный завод"
2. Кондитерские изделия	1. СП ОАО "Спартак" 2. ОАО "Коммунарка" 3. ОАО "Кондитерская фабрика «Слодыч»" 4. ОАО "Молодечненская кондитерская фабрика «Конфа»" 5. ОАО "Красный пищевик" 6. ОАО "Красный мозырянин" 7. СП ОАО "Ивкон"
3. Шампанское	РПУП "Минский завод игристых вин"
4. Соль	ОАО "Мозырьсоль"

Наименование товаров	Организации
5. Табачные изделия	Гродненская табачная фабрика
6. Пищевые концентраты	Пищеконцентратпром, г. Лида
7. Маргарин, майонез, мыло хозяйственное и туалетное	1. РУП "Гомельский Ордена Трудового Красного знамени жировой комбинат" 2. ОАО "Минский маргариновый завод"
8. Сахар	1. ОАО "Слуцкий сахарорафинадный комбинат" 2. ОАО "Скидельский сахарный комбинат" 3. ОАО "Жабинковский сахарный завод" 4. ОАО "Городейский сахарный комбинат"
9. Растительное масло	Бобруйский маслобойный завод "Одерико"
10. Дрожжи	Минский дрожжевой завод
11. Детское питание	1. РУПП "Клецкий консервный завод" 2. Малоритский консервный завод 3. ОАО "Белакт"
12. Кофе	ОАО "Белкофе"

Таблица 19. Другие министерства и ведомства, выпускающие товары народного потребления

Наименование товаров	Министерство, ведомство	Организации
Велосипеды детские	Производственно-торговый концерн "Промышленник"	РУП "Молодечненский завод металлоизделий"
Стиральные машины	Государственный комитет по авиации	РУП "Авиаремонтный завод"
Парфюмерия		1. СП "Белита" 2. СП "Белор-Дизайн"
Эмали	Белорусский государственный концерн по нефти и химии ("Белнефтехим")	1. ОАО "Лакокраска" 2. ОАО "Минский лакокрасочный завод"
Плиты газовые	—	СП ОАО "Брестгазоаппарат"



Рис. 3. Внутрисистемные поставщики товаров потребительской кооперации

Тема 3. Оптовая продажа товаров

Задание 13. Вопросы для самостоятельной работы студентов по теме "Оптовая продажа товаров"

Цель занятия: изучить понятие, содержание коммерческой деятельности по оптовой продаже, формы и методы оптовой продажи, условия их применения.

Литература: [3], [5], [6], [9], [10], [15], [16], [18], [19], [21], [26].

1. Что такое оптовая продажа товаров?
2. Каковы цели коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров?
3. Что включает в себя маркетинговый этап работы, предшествующий оптовой продаже товаров?
4. Каковы составляющие маркетингового подхода к сбыту товаров?
5. Каковы основные операции коммерческой работы по оптовой продаже товаров?
6. Что следует предусматривать в договоре купли-продажи (назовите узловые вопросы)?
7. Каковы составные элементы валового оптового товарооборота?
8. В каком разрезе разрабатывается оперативный план оптовой продажи товаров?
9. Какие существуют формы оптового товарооборота?
10. Какие распорядительные документы являются основанием для транзитной отгрузки?
11. Что такое транзит?
12. Каковы основные преимущества транзитной формы оптовой продажи товаров?
13. Какие условия способствуют развитию транзитной формы оборота?
14. Каковы основные преимущества и недостатки складской формы оптовой продажи?
15. Методы оптовой продажи товаров со складов.
16. Основные комплексы оптовых торговых услуг и их содержание.
17. Понятие "оптовый рынок" и общие принципы взаимоотношений продавца и покупателя на оптовом рынке.
18. Как можно кратко охарактеризовать организацию торгового процесса на оптовом рынке?
19. На кого рассчитаны мелкооптовые магазины-склады типа "кэш-энд-керри" и в чем их главное достоинство?
20. Каковы условия применения и эффективность мелкооптовой посылочной торговли?

Задание 14. Разработка и согласование проекта договора поставки товаров между оптовой торговой базой и райпо системы потребительской кооперации

Цель занятия: приобрести навыки разработки внутрисистемного договора поставки и урегулирования разногласий между партнерами.

Литература: [3], [5], [6], [9], [10], [15], [16], [18], [19], [21], [26].

Описание ситуации и постановка задачи

Хозяйственные взаимоотношения между оптовой торговой базой и организациями розничной торговли регулируются на основе договоров поставки товаров, которые являются основным документом, определяющим права и обязанности договаривающихся сторон.

Маркетинговая концепция сложившейся ассоциации предполагает закрепление прочного положения в определившемся сегменте сельского рынка товаров народного потребления и подчинение ее деятельности целям наиболее полного удовлетворения спроса потребителей.

Исходя из этого база должна разработать и предложить каждому из своих клиентов-оптовых покупателей привлекательный с коммерческой точки зрения проект договора поставки товаров, обеспечивающий необходимые гарантии поставок на взаимовыгодных условиях и высокий уровень обслуживания оптовых покупателей.

Инициатива разработки проекта договора может также принадлежать оптовому покупателю базы.

Задание выполняется методом анализа конкретных условий деятельности оптовой базы и одного из обслуживаемых ею райпо.

Банк исходной информации для решения коммерческой ситуации

а) Условия функционирования базы

Оптовая торговая база осуществляет оптово-посреднические функции для потребсоюзов пяти районов области с численностью населения 158 тыс. человек.

Используя, в основном, оптово-складскую форму товародвижения, база закупает товары универсального ассортимента у производителей, создает товарные запасы и реализует их райпо своего района деятельности.

База имеет в своем распоряжении 10800 м² кладской площади, на которых размещены следующие объекты:

- * 12 специализированных товарных складов;
- * склад для товароснабжения магазинов типа "Минимаркет";
- * фасовочный цех мощностью 400 т в год;

- * экспедиционный склад площадью 700 м²;
- * зал товарных образцов площадью 400 м²;
- * автосклад.

Централизованная доставка товаров осуществляется в 185 магазинов обслуживаемой зоны, или 75 % от их общего числа.

База построена по типовому проекту, имеет железнодорожные и автомобильные подъездные пути, а также благоприятные условия для использования средств механизации и тары-оборудования, разбраковки поступающих товаров, их переупаковки и преобразования производственного ассортимента в торговый.

База имеет договор с автотранспортной организацией на предоставление транспортных средств и выполнение транспортно-экспедиционных операций, связанных с товароснабжением розничной торговой сети зоны обслуживания.

б) Условия функционирования райпо

В отличие от остальных оптовых покупателей базы данное райпо не имеет собственного складского хозяйства для торговых операций, поэтому его возможности по установлению прямых хозяйственных связей с производителями товаров ограничены, в основном, товарами простого ассортимента и внутрирайонными поставками.

Райпо пользуется посредническими услугами межрайбазы по закупкам всех групп товаров легкой промышленности, культурно-бытового и хозяйственного назначения, а также продовольственных товаров сложного ассортимента и внеобластного производства.

Розничная торговая сеть райпо существенно рассредоточена по небольшим поселениям, в основном представлена небольшими магазинами, нуждающимися в поставках товаров подсортированными партиями.

Кроме того, в зоне обслуживания райпо имеется 15 населенных пунктов, содержание стационарной торговой сети в которых экономически нецелесообразно.

в) Нормативно-правовая основа заключения договора:

1. Положение о поставках товаров в Республике Беларусь: Постановление Кабинета Министров Республики Беларусь № 444 от 8 июля 1996 г.

2. Положение об организации договорной и исковой работы в потребительской кооперации Республики Беларусь: Постановление Правления Белкоопсоюза № 44 от 22 апреля 1997 г.

3. Положение о порядке согласования заключаемых договоров (контрактов) предприятиями, организациями Белкоопсоюза: Постановление Правления Белкоопсоюза № 134 от 24 сентября 1998 г.

4. Положение о приемке товаров по количеству и качеству: Поста-

новление Кабинета Министров Республики Беларусь № 285 от 26 апреля 1996 г.

5. Действующие инструкции по тарообороту и ценообразованию на тару (предлагаются преподавателем на момент решения ситуации).

6. Транспортные тарифы, действующие на момент решения ситуации.

7. ГОСТы (по избранным группам товаров).

з) *Оперативная информация:*

- * калькуляция договорных цен;

- * прейскуранты фиксированных цен;

- * заказы оптового покупателя базы (информация переменная, выдается преподавателем по вариантам и с учетом постоянного обновления учебного материала, приближенного к практике).

Методические рекомендации по решению коммерческой ситуации

Студенты группы создают пары "поставщик-покупатель". Задачу предлагается решить в 2 этапа:

- на 1-ом этапе каждый студент группы с учетом отведенной ему роли (представителя базы или райпо) самостоятельно разрабатывает проект договора поставки.

- на 2-ом этапе каждый студент из группы "поставщик" передает разработанный им проект договора своему контрагенту, который, в свою очередь, анализирует предложенный ему проект договора и, опираясь на соображения собственного проекта, решает, подписывать ли ему договор и какие, с позиций оптового покупателя (райпо), отстаивать интересы при возникающих разногласиях.

Общие требования и рекомендации по содержанию договора

Договор должен отвечать следующим требованиям:

- заключаться в Ваших интересах, но оставлять возможности разумного компромисса с партнером;

- не нарушать действующее законодательство;

- интересы договаривающихся сторон юридически должны быть надежно защищены, а обязанности по договору строго обеспечены ответственностью партнеров;

- иметь четкие, лаконичные, недвусмысленные формулировки условий взаимоотношений сторон.

В тексте договора, прежде всего, необходимо четко указать следующее:

- наименование юридических лиц, подписывающих договор, и полномочия их представителей;

- срок действия договора;
- юридические адреса, платежные и отгрузочные реквизиты поставщика и покупателя (это делается в конце текста договора).

Договор должен быть подписан и скреплен печатями договаривающихся сторон.

В содержании предметной части договора целесообразно выделить ряд разделов, в том числе:

- предмет договора (товар, его количество, ассортимент, качество и комплектность);
- порядок и сроки поставки товара;
- транспорт;
- цена товара и порядок расчетов;
- требования к таре и упаковке;
- страхование;
- ответственность за нарушение условий договора;
- срок действия договора, порядок его изменения и расторжения.

Основанием для установления в договоре объема поставки является заказ Покупателя или объем выделенных квот товаров, распределяемых в плановом порядке.

Преподаватель может предложить студентам различные варианты заказов и ресурсных возможностей поставщика по товарным группам.

Количество поставляемых товаров может быть предусмотрено в денежном выражении, натуральных показателях или тех и других единицах измерения. Что является наиболее приемлемым, должны решить договаривающиеся стороны.

Порядок и сроки приемки товара по количеству определяются сторонами в соответствии с законодательством.

Развернутый ассортимент товаров должен быть предусмотрен в спецификации, которая является неотъемлемой частью договора. Целесообразно при этом решить, какими они будут по времени действия — годовыми или квартальными; сроки их представления и уточнения.

Важно предусмотреть в договоре порядок восполнения недопоставки товаров Поставщиком в ассортименте.

Сроки поставки товаров следует устанавливать только с учетом обеспечения ритмичности поставки и бесперебойного снабжения населения.

Договором определяется срок исполнения Поставщиком обязанности передать товар Покупателю, а также график поставки (квартальный, месячный, декадный, суточный, часовой и т. п.).

При этом следует установить следующее:

- в договоре момент исполнения обязательства поставки;

- допускает ли Покупатель досрочную поставку, и как она будет оплачиваться и учитываться;
- содержание отгрузочных разнарядок, порядок и сроки их высылки и внесения изменений;
- порядок и сроки восполнения Поставщиком или выборки Покупателем недопоставленного или невыбранного количества товара.

В процессе исполнения договора нередко возникают ситуации, когда Поставщик предлагает Покупателю не заказанные им товары; товары, которые по своему качеству не отвечают условиям договора; товары по ценам, не предусмотренным договором.

В связи с этим договаривающимся сторонам целесообразно предусмотреть такие возможные варианты и определить в договоре пути их решения, а также уточнить способ отборки товаров для Покупателя (личная отборка, заявка по телефону и т. п.).

При решении вопросов о доставке товара следует исходить из того, что Положение о поставках товаров в Республике Беларусь предусматривает централизованную доставку товаров транспортом Поставщика на определенных им условиях.

Однако, в договоре может быть предусмотрен и иной способ доставки товаров.

В связи с этим стороны в договоре должны предусмотреть следующее:

- вид транспорта, используемый для доставки товаров, и того, кто данную доставку будет осуществлять;
- кто и в какой мере должен возмещать транспортные расходы по доставке товаров, расходы по погрузке и выгрузке товара и возвратной тары при использовании того или иного вида транспорта;
- нормы минимальной отгрузки товара и порядок поставки в количестве ниже этих норм.

В разделе, касающемся качества и комплектности поставляемых товаров, договаривающиеся стороны должны предусмотреть следующее:

- какими нормативными документами конкретно будут руководствоваться Поставщик и Покупатель при поставке и приемке товаров;
- обеспечение Покупателя нормативно-технической документацией и образцами-эталоном, позволяющими контролировать качество товаров;
- порядок и сроки приемки товара по качеству;
- порядок и сроки замены или устранения недостатков товаров ненадлежащего качества Поставщиком, если такая поставка будет иметь место.

- гарантийные сроки на товар в договоре можно при обоюдном согласии установить более высокие, чем предусмотрено стандартами и иной нормативно-технической документацией;
- условия комплектности товара (если в этом есть необходимость).

При разработке раздела договора о таре и упаковке рекомендуется следующее:

- предусмотреть, каким нормативно-техническим документам должна соответствовать тара и упаковка, поступающая Покупателю с товаром (номера и индексы стандартов, иной НТД указать в договоре);
- договориться о порядке оборота инвентарной тары, принадлежащей Поставщику (контейнеры, мешки, бочки, специальные ящики);
- решить вопрос о возможности использования при поставках средств пакетирования и тары-оборудования, а также предусмотреть сроки, способ и адрес ее доставки при возврате Поставщику;
- договориться о порядке погрузки и выгрузки товаров, возвратной инвентарной тары на складах Поставщика и в магазинах; решить, за чей счет будут выполняться эти операции;
- при наличии в распоряжении Поставщика (базы) тары-оборудования и малогабаритных контейнеров для выполнения операций по товароснабжению предусмотреть подготовку разгрузочных площадок в магазинах как обязанность Покупателя;
- указать, какими инструкциями и другими нормативными документами, определяющими порядок тарооборота, должны руководствоваться Поставщик и Покупатель.

В разделе "Цена товара и порядок расчетов" договаривающимся сторонам необходимо установить цены на поставляемые товары со ссылкой на протокол согласования цен. При этом, в основном, используются договорные цены.

Целесообразно поставку товаров, на которые в течение срока действия договора будет снижаться покупательский спрос, обусловить более низкими ценами, а также решить посредством договора вопрос о совместной деятельности по стимулированию сбыта и оказанию помощи оптовому Покупателю в маневрировании товарными ресурсами.

В договоре должен быть решен вопрос о порядке и форме расчетов между Поставщиком и Покупателем, при этом Покупателю не следует забывать, что в случае отсутствия в договоре указания о сроке платежа он обязан будет, в соответствии с Положением о поставках, делать предварительную оплату.

В договоре следует предусмотреть обязанность Поставщика или Покупателя страховать товар с указанием условий и минимальной суммы страхования (не меньше цены товара).

Ответственность за нарушение условий договора предусматривается законодательством и договором.

Исходя из содержания разработанного проекта договора можно предусмотреть ответственность Поставщика в следующих ситуациях:

- непоставка или недопоставка товаров;
- нарушение ассортимента поставки;
- несоответствие качества поставленных товаров условиям договора;
- нарушение графика централизованной доставки товаров;
- нарушение требований к маркировке товаров и тары, качеству тары и использованию средств пакетирования или тары-оборудования;
- несвоевременная оплата Поставщиком товара стоимости возвращенной Покупателем тары;
- необоснованный отказ от принятия товаров, подлежащих возврату;

Ответственность Покупателя предусматривается в следующих случаях:

- необоснованный отказ от акцента платежных требований или уклонение от оплат товаров при других формах расчетов;
- несвоевременная оплата поставленных товаров;
- просрочка возврата тары, средств пакетирования и тары-оборудования;
- неявка к Поставщику для личной отборки товаров в установленные договором дни.

Следует иметь в виду, что Положение о поставках допускает расширение установленного в нем круга санкций за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств сторонами, если это будет предусмотрено договором.

В части размера санкций можно ориентироваться на действующее законодательство, имея при этом в виду, что оно допускает, с согласия обеих сторон, установление в договоре иных размеров взаимной ответственности.

Стороны могут предусмотреть в договоре возможность возмещения убытков и штрафы как в процентах, так и в твердой сумме.

На втором этапе работы при рассмотрении проекта договора у Покупателя могут возникнуть разногласия с Поставщиком по некоторым условиям договора или отдельным формулировкам. Эти разногласия могут быть представлены в виде протокола разногласий.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Арсентьева И.* Консигнация — та же комиссия, но с особенностями // *НЭГ*. — 1995. — № 41. — С. 7.
2. *Володько Н. В. и др.* Образцы договоров, используемых в хозяйственной деятельности / *Н. В. Володько, Н. И. Кадрусева, Л. И. Липень*. — Мн.: Амалфея. — 1996.
3. *Виноградова С. Н.* Коммерческая деятельность: Учебное пособие. — Мн.: Вышэйшая школа, 1998.
4. Временная методика определения ущерба (убытков), причиненного нарушениями хозяйственных договоров: Одобрена Государственной Комиссией Совета Министров СССР по экономической реформе 21 декабря 1990 г. // Все о поставках: Сборник нормативных актов. — Витебск: Правовой центр "Логос", 1997. — С. 83–94.
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь. — 2-е изд. — Мн.: Амалфея, 1999.
6. *Гурская С. П.* Организация хозяйственных связей по поставкам товаров: Лекция для студентов, слушателей системы повышения квалификации и переподготовки кадров Белкоопсоюза. — Гомель: ГКИ, 1998.
7. *Гурская С. П.* Товарные ресурсы: Текст лекции. — Гомель: УО "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации", 2002.
8. *Джурович Р.* Руководство по заключению внешнеторговых контрактов: Пер. с серб.-хорв. / Отв. ред. *А. С. Комаров*. — М.: Российское право, 1992. — 414 с.
9. *Дашков А. П. Брызгалин А. В.* Коммерческий договор: от заключения до исполнения. — М.: ИКЦ "Маркетинг", 1995.
10. О хозяйственном договоре поставки: Постановление Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 15 декабря 1992 г. (с изм. и доп.) // Все о поставках: Сборник нормативных актов. — Витебск: Правовой центр "Люкс", 1997. — С. 71–80.
11. Закон Республики Беларусь "О поставках товаров для государственных нужд" от 24 ноября 1993 г. // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. — 1993. — № 33. — Ст. 432.
12. О формировании и размещении заказов на поставку товаров для республиканских государственных нужд: Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 437 от 13 июня 1994 г. // Збор пастановаў Урада Рэспублікі Беларусь. — 1994. — № 17–18. — Ст. 334.
13. О внесении дополнения и изменений в отдельные постановления Правительства Республики Беларусь: Постановление Совета Ми-

нистров Республики Беларусь № 1318 от 20 августа 1998 г. // *Збор дэкрэтаў, указаў і пастановаў Урада Рэспублікі Беларусь*. — 1998. — № 23. — Ст. 620. — С. 77.

14. Организация коммерческой деятельности: Справочное пособие / *С. Н. Виноградова, С. П. Гурская, О. В. Пигунова* и др.; Под общ. ред. *С. Н. Виноградовой*. — Мн.: Вышэйшая школа, 2000.

15. О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности по продаже товаров: Указ Президента Республики Беларусь № 117 от 7 марта 2000 г. // *Главный бухгалтер*. — 2000. — № 10. — С. 42–44.

16. О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь "О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций" // *Человек и экономика*. — 1996. — № 5. — С. 23–27.

17. Положение о поставках товаров в Республике Беларусь: Постановление Кабинета Министров Республики Беларусь № 444 от 8 июля 1996 года // *Главный бухгалтер*. — 2000. — № 41. — 45–47.

18. Программа развития инфраструктуры товарных рынков Республики Беларусь на 1999–2005 гг. — Мн.: НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, 1999.

19. Положение о приемке товаров по количеству и качеству: Постановление Кабинета Министров Республики Беларусь № 285 от 26 апреля 1996 года // *Главный бухгалтер*. — 2001. — № 45. — С. 38–46.

20. Положение об организации договорной и исковой работы в потребительской кооперации Республики Беларусь: Утв. постановлением Правления Белкоопсоюза № 44 от 22 апреля 1997 г. // *Регулирование деятельности субъектов хозяйствования потребительской кооперации Республики Беларусь: Сборник нормативно-правовых актов*. — Гомель: ЦНТУ "Развитие", 1999. — С. 145–150.

21. О порядке согласования отдельных видов договоров по закупке товаров: Постановление Правления Белкоопсоюза № 71 от 20 февраля 2004 г. — Мн.: Белкоопсоюз, 2004.

22. *Петрович М. В.* Государственное регулирование потребительского рынка. — Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2001. — 401 с.

23. *Панкратов Ф. Г. Серегина Т. К.* Коммерческая деятельность. — М.: ИКЦ "Маркетинг", 1996.

24. *Павлов В.* Консигнация все так же привлекательна // *НЭГ*. — 1996. — № 49. — С. 15.

25. Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников СНГ от 20.03.1992 г., г. Киев // Ве-

домости Верховного Совета Республики Беларусь. — 1993. — № 22. — Ст. 281. — С. 92–96.

26. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности от 20.03.92 г., г. Киев // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. — 1993. — № 18. — Ст. 207. — С. 50–56.

27. Типовой договор на поставку потребительских товаров на внутренний рынок для предприятий всех форм собственности: Приказ Министерства торговли, Министерства промышленности, Министерства экономики Республики Беларусь № 67/31/39 от 11 мая 1998 г. // НЭГ. — 1998. — № 24. — С. 10–11.

28. *Толкачев С. П.* Правовое регулирование хозяйственной деятельности: Учебное наглядное пособие для студентов всех специальностей. — Гомель: ГКИ, 2001. — 32 с.

29. *Щемелева И. М.* Договор поставки. — Мн.: Амалфея, 1996.

30. *Шалашова Н. Т.* Договор консигнации с иносфирмой: учет операций // Иностраный капитал в России. — 1997. — № 6. — С. 110–113.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка.....	3
Задания для аудиторных занятий и самостоятельной работы	4
Тема 1. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров	4
Задание 1. Изучение основных нормативных документов, регулирующих хозяйственные связи по поставкам товаров в Республике Беларусь.....	4
Задание 2. Оценка правильности оформления договора поставки.....	8
Задание 3. Тест по теме "Правовое регулирование хозяйственных связей по поставкам товаров"	10
Задание 4. Установление прямых хозяйственных связей по поставкам товаров между организациями промышленности и торговли, их экономическая эффективность.....	16
Тема 2. Оптовые закупки товаров	23
Задание 5. Вопросы для самостоятельной работы студентов по теме "Оптовые закупки товаров".....	23
Задание 6. Анализ договора поставки, учет и контроль его исполнения.....	24
Задание 7. Заключение и оформление договора поставки товаров на оптовой ярмарке.....	39
Задание 8. Оформление договора на проведение товарообменной (бартерной) операции	46
Задание 9. Изучение содержания и анализ условий дилерского договора	48
Задание 10. Оформление договора консигнации	59
Задание 11. Оформление аукционной сделки	66
Задание 12. Изучение изготовителей и внутрисистемных поставщиков товаров народного потребления на внутреннем рынке (для самостоятельной работы студентов).....	74
Тема 3. Оптовая продажа товаров	83
Задание 13. Вопросы для самостоятельной работы студентов по теме "Оптовая продажа товаров".....	83
Задание 14. Разработка и согласование проекта договора поставки товаров между оптовой торговой базой и райпо системы потребительской кооперации.....	85
Список рекомендуемой литературы.....	92

Учебное издание

**ОРГАНИЗАЦИЯ
КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Практикум
для аудиторных занятий и самостоятельной работы
студентов всех специальностей
В четырех частях
Часть 2**

Авторы-составители: **Кольцова** Раиса Николаевна
Капштык Александр Иванович
Гурская Светлана Петровна
Аниськова Оксана Григорьевна
Оксенчук Николай Викторович

Редактор *Е. Г. Привалова*
Компьютерная верстка *Л. Ф. Кириленкова*

Подписано в печать 16.07.04. Формат 60 × 84^{1/16}.
Бумага типографская № 1. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 5,58. Уч.-изд. л. 6,0. Тираж 430 экз.
Заказ №

УО "Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации".
Лицензия ЛИ № 02330/0056814 от 02.03.2004 г.
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.

Отпечатано на ризографе
УО "Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации".
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.

ISBN 985-461-153-1



9 789854 611532 >

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
"БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ"**

Кафедра коммерции и технологии торговли

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Практикум
для аудиторных занятий
и самостоятельной работы студентов
всех специальностей**

В четырех частях

Часть 2

Гомель 2004

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
"БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ"**

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Практикум
для аудиторных занятий
и самостоятельной работы студентов
всех специальностей**

В четырех частях

Часть 2

Гомель 2004